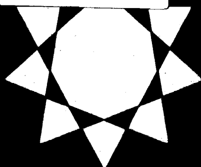
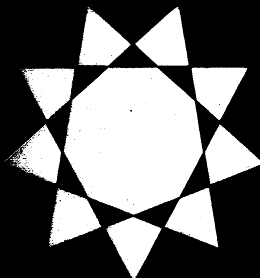
Aurel M. CAZACU



TEORIA ARGUMENTĂRII



România Press

Coperta: D. Ionescu

Culegerea: Aurel M. Cazacu

Tehnoredactarea: Ofelia Coşman

Redactarea: Gavril Matei-Albastru

AUREL M. CAZACU

TEORIA ARGUMENTĂRII

România Press

Bucureşti, 2007

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
CAZACU, AUREL
Teoria argumentării / Aurel M. Cazacu. - Bucureşti;
România Press, 2007.
Bibliogr.
ISBN 978-973-8236-83-7

164.031

CUPRINS

PREFAȚĂ

În lucrarea *Teoria argumentării*, autorul urmărește să optimizeze capacitatea de cunoaștere, comunicare și acțiune (discurs, dialog, dezbatere, dispută, negociere), prin reabilitarea argumentării și argumentativității, acut resimțită de profesioniștii oricărui domeniu (publiciști, politicieni, analiști, manageri, medici, lingviști, profesori, cercetători, experți etc.)

Nu este întâmplător faptul că marea majoritate a facultăților din Europa Occidentală și din Statele Unite ale Americii au inclus în programele lor teoria argumentării, sau că perfecționarea profesională prin departamentul masterat sau prin sistemul educării permanente nu neglijează modulul argumentare. Fenomene extrem de importante din viața oricărei societăți sau colectivități umane — precum dezbaterea politică (parlamentară sau electorală), discursul mediatic, științific, educativ sau negocierea — nu pot fi concepute în afara cadrului metodologic și al tehnicilor furnizate de teoria argumentării.

Numai teoria argumentării este susceptibilă să conceptualizeze diferite tipuri de argumentare și înlănțuirea lor într-un discurs captivant, convingător, persuasiv; numai teoria argumentării are virtuți accentuat educative orientate spre ameliorarea deprinderilor greșite de gândire. Corolarul acestor conceptualizări este formarea priceperii de a formula ideile, de a le oferi justificări, de a le comunica altora, de a le evalua critic competența, de a le utiliza cu acuratețe și eficiență în variatele contexte de cunoaștere, comunicare și în luarea deciziilor.

Prin intermediul acestei lucrări oferim legitimare cunoașterii și comunicării performative.

Autorul

I. REPERE CLASICE ȘI CONTEMPORANE ÎN DETERMINAREA ARGUMENTĂRII

Ce este argumentarea? Dicționarele explicative mai vechi sau mai noi identifică argumentarea cu acțiunea de „a purta o discuție“ (cu cineva despre ceva) sau cu acțiunea de „a dezbate“ sau „a discuta în contradictoriu“ („a disputa“). Așadar, la modul cel mai general, actul de argumentare implică următoarele sensuri majore:

a) totalitatea mijloacelor pe care le folosim în fundamentarea diverselor opinii, cu scopul de a le împărtăși și altora;

b) maniera de rezolvare constructivă a diverselor conflicte de opinii;

c) mijloacele specifice folosite în diferite domenii de activitate de către indivizi și grupuri umane pentru a ajunge să acceadă la cunoaștere.

O investigare, chiar succintă, asupra argumentării relevă importanța unor conexiuni cu alte domenii:

– relația cu teoria comunicării, deoarece orice argumentare este un instrument și un act de comunicare;

– relația cu retorica (teoria elocinței), evocată magistral de Platon în dialogurile Euthydemos, Phaidros, Sofistul, Republica ș.a., deoarece argumentarea intervine și în oratorie, în construirea și producerea unor discursuri cu intenție persuasivă.

– relația cu psihologia, deoarece orice argumentare este și un fapt de intervenție individuală sau socială;

– relația cu teoria acțiunii eficiente (praxiologia), deoarece orice argumentare urmărește și convingerea interlocutorului (sau auditoriului);

– relația cu logica întrebării (erotetica), deoarece orice argumentare se prezintă, explicit sau implicit, ca un schimb de întrebări și răspunsuri în marginea unei teze care trebuie dovedită;

– relația cu etica, deoarece orice argumentare poate produce efecte asupra individului sau grupului, iar aceste efecte pot sta sub semnul binelui sau al răului.

Însă, sub aspect structural, cea mai semnificativă relație este cu logica, întrucât argumentarea, ca „practică logică“ sau „logică în acțiune“, este un demers aplicativ integrat imperativelor raționalității.

Ce investighează logica? Raționamentul în sine (inferența în terminologia modernă), ca expresie a raționalității pure.

Ce investighează argumentarea? Tot raționamentul, însă aflat în condiții concrete de funcționare și corectitudine:

– nivel corect sau incorect de utilizare a raționamentului sub aspect logic;

– valoarea lui în raport cu teza ce trebuie argumentată;

– auditoriul pentru care se argumentează;

– finalitatea urmărită prin argumentare;

– gradul de eficiență în justificarea unei propoziții ș.a.

Istoria logicii consemnează și similitudini de sens pentru termenul de „raționament“, atât pentru investigația logică, cât și pentru cel de argumentare, fapt datorat tipului de definiție (fie mai îngust sau tehnic fie mai larg) dat logicii de către autorii semnificativi, sau modului cum aceștia înțelegeau menirea și interesul logicii pentru educație.

Reamintim că în epoca modernă, până către sfârșitul secolului al XIX-lea, a dominat o viziune mentalistă despre logică, amestecul problematicii propriu-zis logice cu cele ale psihologiei (logica ar avea menirea de a studia „formele gândirii“ considerate independent de obiectele sau conținuturile la care se aplică) și, ca derivat al acestei viziuni, amestecul cu problematica specifică epistemologiei și metodologiei. De aici și lărgirea nepermisă a statutului logicii, de a formula reguli pentru buna întrebuințare a minții, deci cu efecte pedagogice benefice pentru gândire.

În logica contemporană însă, prin „raționament“ se înțelege o mulțime de propoziții în cadrul căreia una dintre ele este desemnată drept concluzie, iar toate celelalte drept premise. Sub aspectul validității formale a raționamentului accentul cade pe decurgerea necesară, care se traduce prin imposibilitatea ca propoziția desemnată drept concluzie să fie falsă când toate premisele sunt adevărate.

Mai mult, în sens restrâns (tehnic), logica formală contemporană nici nu are ca obiect de studiu raționamentul, ci relația de consecință logică, adică o propoziție ce decurge necesar dintr-o mulțime dată de alte propoziții.

În argumentările reale, premisele unui raționament trebuie să fie acceptabile, iar în sprijinirea unei concluzii se pot invoca și alte propoziții atunci când ea nu decurge în mod necesar (în sensul logicii formale).

Decurgerea în sens logic-formal nu este o condiție nici suficientă și nici necesară pentru folosirea unor propoziții ca argumente în sprijinul altora. În argumentare legăturile logice dintre propoziții trebuie să fie simple și evidente, astfel încât recunoașterea lor să nu presupună apelul la cunoștințe speciale de logică.

O primă concluzie poate fi degajată: problematica teoriei argumentării este diferită de cea a logicii în sens restrâns (a logicii formale sau deductive), iar pentru practica argumentării — orientată spre ameliorarea deprinderilor greșite de gândire (priceperea de a formula ideile, de a le oferi justificări, de le comunica altora, de a le evalua și critica ș.a.), acuratețe și eficiență în procesele de cunoaștere și în luarea deciziilor — relevanța logicii formale este doar indirectă sau în plan secund.

În argumentare, ca practică a raționamentului, se apelează la exemple reale, luate din practica gândirii istorice, juridice, politice, filosofice, jurnalistice, din viața cotidiană, publică sau privată.

Despre conexiunile dintre argumentare și elocință (retorica), dialogurile lui Platon reprezintă un reper esențial, deoarece ambele — spre deosebire de logică și dincolo de o serie de diferențe notabile — urmăresc să eficientizeze comunicarea ideilor și să influențeze comportamentul, atitudinile și credințele auditoriului.

Printre precursorii antici ai teoriei argumentării nu poate fi uitat strălucitul elev al lui Platon, Aristotel, creatorul logicii.

Dintre cele șase tratate reunite sub titlul de *Organon*, doar două — *Analiticele prime* și *Despre interpretare* — corespund cu ceea ce se înțelege astăzi prin logică în sens restrâns (logica formală sau deductivă).

Alte două tratate — *Topica* și *Respingerile sofistice* — se ocupă de raționamentele „probabile" (sau „dialectice"), iar împreună cu tratatul de

Retorică, ele reprezintă precursoarele antice ale teoriei moderne a argumentării.

Distincția pe care o face Aristotel însuși între *technai* (iscusințe practice) și *episteme* se regăsește în tratatele aristotelice sub forma deosebirii dintre raționamentele „probabile“ sau „dialectice“ (alături de cele specifice retoricii) și raționamentele științifice sau demonstrative.

II. REVIGORAREA TEORIEI ARGUMENTĂRI LA MIJLOCUL SECOLULUI XX

Teoria modernă a argumentării își are începuturile în deceniul șase al secolului XX. În același an, 1958, au apărut două lucrări, ambele orientate spre ameliorarea competenței argumentative și critice, însă vehiculând viziuni diferite despre relația cu logica formală. Este vorba despre *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique* (Université de Bruxelles, 1958), scris de Chaïm Perelman împreună cu asistenta sa Lucie Olbrechts-Tyteca, respectiv *The Uses of Argument* (Cambridge University Press, Cambridge,1958) a lui Stephen Toulmin.

În prima lucrare, care marchează apogeul Școlii de la Bruxelles, teoria argumentării (numită „neoretorică“) este văzută ca o întregire necesară a logicii și relevantă pentru practica raționamentului în sfera științelor umane, a practicii juridice, istorice, politice, filosofice, jurnalistice și în viața de fiecare zi; în a doua lucrare, Stephen Toulmin preconizează o reorientare a logicii spre criterii de validare a raționamentelor recunoscute în practică.

2.1. NEORETORICA LA CHAÏM PERELMAN ȘI LUCIE OLBRECHT-TYTECA

Reluând legătura cu tradiția aristotelică a retoricii și dialecticii (raționamentele probabile), lucrarea lui Chaïm Perelman și Lucie Olbrechts-Tyteca marchează nașterea unei logici juridice, a unei logici a comunicării și a unei logici sociale, cotitură decisivă în studierea discursului, retoricii și logicii naturale.

Pentru Chaïm Perelman „situația argumentativă“ este la origine conflictuală. Noțiunea de „just“ înseamnă ceea ce este „justificat“, deci „rezonabil“, altfel spus, un enunț sau o decizie care vizează doar justificarea adevărului. Este deci o deschidere către alte tipuri de logică (logica sentimentelor, logica socială, logica valorilor, logica epistemică, logica deontică etc.) care absoarbe întreaga vigoare din tezele și ipotezele altor științe (psihologie, sociologie, teoria discursului ș.a.).

„Domeniul argumentării“ este cel al verosimilului, plauzibilului, probabilului, în măsura în care acesta evadează din certitudinea calculelor. Chaïm Perelman repune în drepturi distincția clasică dintre logică și argumentare, în contextul mai larg al revalorizării distincțiilor adevăr-adeziune, necesar-plauzibil, evidență-aparență, iar conceptele de persuasiune și convingere deschid drumul asumării și a datelor specifice sociologiei și psihologiei.

Tratatul lui Chaïm Perelman și Lucie Olbrechts-Tyteca se ocupă de „mijloacele discursive“ angajate pentru obținerea adeziunii rațiunilor, iar prin examinarea „tehnicilor de persuasiune și de convingere“ a auditorului se obține o acțiune eficientă asupra rațiunilor. Argumentarea apare astfel ca o acțiune care tinde să modifice o stare preexistentă a lucrurilor sau dispozițiile epistemice ale auditoriului.

Orice argumentație se organizează în jurul unui „auditoriu“ pe care încearcă să-l influențeze. Pentru autorii „neoretoricii“ există trei categorii de auditoriu:

1) „Auditoriul universal“ constituit din întreaga omenire. În acest caz, adeziunea rațiunii pare agățată de un adevăr constrângător, deoarece fiecare individ are propria sa concepție despre auditoriul universal, iar o abordare istorică a acestor variații implică o reexaminare a noțiunilor de „real“, „adevărat“, „în mod obiectiv valabile“ etc. La limită, argumentarea pentru un auditoriu universal ar fi aceea care nu manevrează decât dovada logică și, în același timp, rămâne resursa de descalificare a recalcitrantului, considerându-l drept stupid sau anormal. Altfel spus, atunci când îndeplinește condițiile de succes în fața auditoriului universal, argumentarea se apropie de evidența rațională a demonstrației, iar persuadarea de convingerea prin adevăr pe care o realizează demonstrația.

2) Un „interlocutor“ sau auditoriul format în cursul dialogului, a discuției, dezbaterii, controversei. Adeziunea interlocutorului rezultă dintr-o confruntare dintre propria lui gândire și cea a oratorului și presupune a-l învinge pe interlocutor prin argumente puternice sau cu propriile sale argumente, a-l determina să se încline în fața evidenței motivelor pe care i le-a expus argumentatorul. Desigur, statutul interlocutorului își va pune amprenta, uneori decisiv, asupra strategiilor argumentative.

3) „Subiectul însuși“ aflat într-o stare de autodeliberare. Pentru Perelman subiectul care deliberează este considerat drept o încarnare a auditoriului universal.

Autorii *Tratatului* construiesc progresiv o teorie a „raționamentului argumentativ“ prin analizarea mijloacelor de justificare utilizate de științele juridice și de filosofie.

Premisele explicite ale argumentației sunt asigurate prin intermediul conceptului de „acord“, care se referă la ceea ce este considerat admis de către auditori. „Obiectivele acordului“ sunt diferite:

– unele aparțin realului (fapte, adevăruri și prezumții);

– altele aparțin posibilului (valori, ierarhii, locuri).

Prin „fapte“ sunt desemnate obiective ale acordului precis, limitat; prin „adevăruri“ se urmăresc obiective ale acordului care se regăsesc în teoriile și ipotezele științifice sau în concepțiile filosofice; „prezumțiile“ pot fi impuse auditoriului prin convenții. Faptele, adevărurile și prezumțiile se folosesc în egală măsură de acordul auditoriului universal.

În calitate de obiecte ale acordului, valorile, ierarhiile și locurile nu pretind decât adeziunea grupurilor particulare.

„Valorile“ (concrete sau abstracte, precise sau vagi) intervin în domeniul juridic, politic, filosofic, ca bază a argumentației. Când sunt vagi, anumite valori se prezintă drept universale și pretind un statut asemănător cu cel al faptelor; când sunt precise anumite valori se prezintă ca fiind conforme aspirațiilor anumitor grupuri particulare.

„Ierarhiile“, când se referă la valori, sunt considerate mai importante în structura argumentației decât valorile însele. Astfel valoarea numită „fină“ (altfel spus, „finețe“) este considerată superioară ierarhic celei care

este „medie“, iar valoarea care reprezintă o „cauză“, superioară celei care reprezintă un „efect“.

„Locurile“ sau „spațiile“ reprezintă noua configurație a „toposului“ pe care Aristotel l-a descris în *Topice* și le-a clasificat în *Retorica*. „Locurile“ sunt argumentele însele, cadre sau forme generale ale gândirii care accesează raportul limbaj-logică. Nu întâmplător Perelman definește „locurile“ („spațiile“) ca fiind „magazine de argumente“ care conțin următoarele categorii:

a) Spații ale cantității; de pildă, preferințe pentru „probabil“ față de „improbabil“, pentru „ușor“ față de „dificil“, iar majoritatea spațiilor tind să demonstreze eficacitatea unei medii („obișnuitul“, „normalul“).

b) Spații ale calității, care intervin în discursul polemic. La limită, el conduce la valorizarea „unicului“, considerat ca pilon al argumentației.

c) Spațiile ordinii afirmă superioritatea „anteriorului“ față de „posterior“, „cauzei“ în raport cu „efectul“, „principiilor“ și „legilor“ asupra „faptelor“ ș.a.

d) Spațiile existentului afirmă superioritatea a ceea ce „există“, a ceea ce este „actual“, „real“ în raport cu „posibilul“, „eventualul“, „imposibilul“.

e) Spațiile persoanei sunt legate de valoare, demnitate, merite, autonomia persoanei.

f) Spațiile esenței se fundamentează pe competiția între indivizi concreți; cel care întruchipează mai bine un anumit tip, o esență, o funcție, este valorizat prin faptul însuși.

2.2. MODELUL ARGUMENTATIV LA STEPHEN TOULMIN

Spre deosebire de Chaïm Perelman, pentru englezul Stephen Toulmin (născut la Londra, cu studii de doctorat în etică la Cambridge), dar acum cetățean american, profesor de filosofie la *Center for Multiethnic and Transnational Studies* de la University of Southern — California (Los Angeles), teoria argumentării se caracterizează prin deschiderea față de acțiune și comunicare dintr-o perspectivă epistemică.

Contribuția sa fundamentală la o teorie generală a argumentării este reprezentată prin lucrarea *The Uses of Argument* (Cambridge University Press, Cambridge,1958).

Stephen Toulmin consideră că logica formală nu are capacitatea de a clarifica problemele referitoare la forma, eficiența și valabilitatea argumentelor, precum și a contextelor de argumentare. De regulă, contextele de argumentare sunt prea complicate pentru a putea fi reprezentate cu ajutorul modelului silogismului de tip aristotelic. De aceea el respinge silogismul deductiv ca model al raționamentului concret. Iată o simplă înlănțuire logică:

Premisa majoră: Unde este fum, acolo este și foc.
Premisa minoră: Văd fum.
Concluzie: Prin urmare, arde ceva.

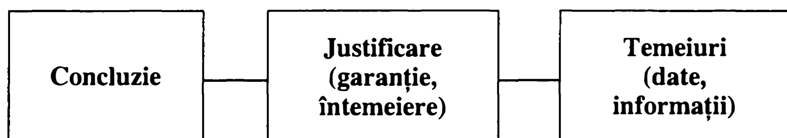
Conform silogismului aristotelic, dacă primele două afirmații sunt adevărate, cu necesitate și concluzia este adevărată, iar concluzia este falsă, dacă cel puțin o premisă este falsă. Dar Stephen Toulmin susține că premisele conțin o lacună care nu este evidentă. Premisa majoră este o afirmație care este considerată ca fiind valabilă în orice condiții, iar premisa minoră reprezintă doar o singură dovadă. Mai mult, ambele premise pot fi neadevărate deoarece fumul poate să rezulte de la o mașină de ceață folosită la turnarea unor secvențe cinematografice. Silogismul aristotelic, ca formă de raționament, nu este chiar atât de obiectiv pe cât pare, întrucât există riscul să se strecoare presupuneri neverificate.

Prin urmare, chiar argumentele simple sunt mult mai complexe decât un silogism clasic. Problema provine de la utilizarea termenilor neutri creați de Aristotel. Acești termeni neutri sunt „premisă majoră“ și „premisă minoră“. În realitate, premisele nu sunt afirmații obiective, de netăgăduit, ci se cer demonstrate.

La prima vedere, exemplul de silogism oferit anterior pare de neatins. Cu toate acestea, Stephen Toulmin susține că atât termenii, cât și desfășurarea silogismului clasic nu reflectă cu acuratețe situația reală. Ultimul element al silogismului („Arde ceva“) este de fapt o afirmație, un punct de plecare, și nu o concluzie, întrucât reprezintă ceva ce trebuie

dovedit. Pentru a dovedi este nevoie de un sprijin, de o justificare, adică de un principiu de bază: „Unde este fum, acolo este și foc“. Justificarea reprezintă ideea care face legătura între concluzie și sprijinul pentru aceasta, adică temeiurile argumentului. Dar justificarea se cere demonstrată și nu înțeleasă de la sine. Deci în modelul lui Stephen Toulmin, concluzia nu poate fi dovedită decât numai dacă și justificarea și temeiurile au fost dovedite.

Modelul propus de Toulmin, reprezentat mai jos, este cunoscut sub numele de „argumentare analitică“:



Termenii modelului propus de Stephen Toulmin (concluzie, justificare, temeiuri) sunt interdependenți ca în silogismul clasic, dar meniți să scoată în evidență faptul că într-un raționament, chiar simplu, este mult de dovedit: concluzia nu poate fi dovedită, decât dacă și justificarea și temeiurile sunt dovedite.

Părțile unei argumentări se articulează în modelul argumentului analitic astfel:

1) Concluzia (teza) este o aserțiune care trebuie dovedită.

2) Justificarea (garanția, întemeierea) reprezintă principiul sau legea care se află la baza argumentului (uneori exprimată într-o formă entimematică) și care trebuie și ea dovedită.

3) Temeiurile (date, informații) reprezintă afirmații relevante pentru concluzie prin intermediul formulării justificării, și care trebuie și ele dovedite.

De obicei justificarea nu este menționată în mod explicit în argumentări (majoritatea argumentărilor sunt entimematice), astfel încât se creează falsa impresie că în argumentări s-ar infera nemijlocit de la o informație la cealaltă.

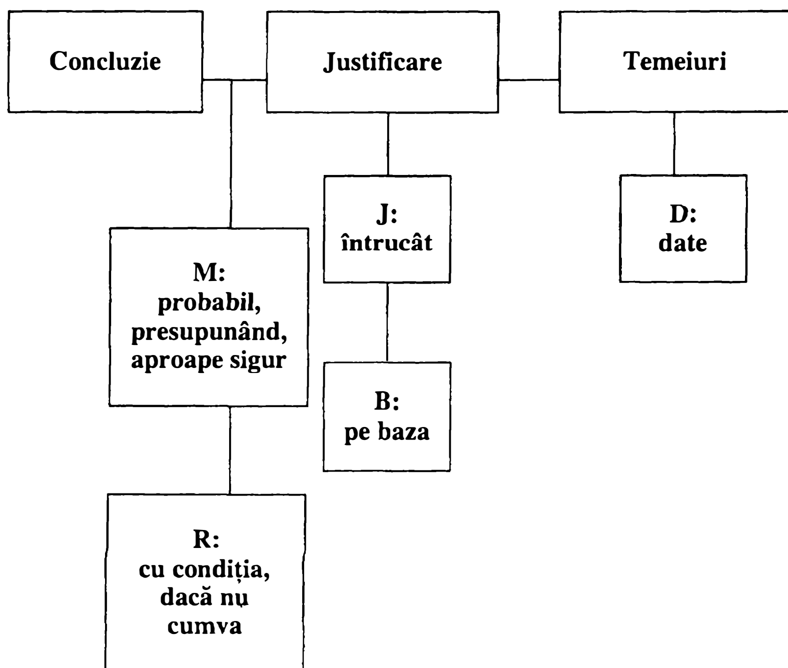
Dar dacă se pune la îndoială trecerea de la temeiuri la concluzie, atunci justificarea apare îndreptățită. În asemenea situații justificarea trebuie

făcută explicit pentru a se putea reda argumentul în întregime: Arde ceva, pentru că văd fum, întrucât unde este fum acolo este şi foc.

Există pentru Stephen Toulmin şi un alt tip de argumentare, numită „substanţială“, care completează modelul analitic. El consideră că în puţine cazuri concluzia urmează cu necesitate din temeiuri pe baza justificării. În cele mai multe cazuri de argumentare, concluziei trebuie să i se ataşeze un operator modal M (probabil, presupunând, aproape sigur) care poate fi anulat numai prin condiţii de exceptare R (cu condiţia, dacă nu cumva), reprezentând respingerea sau contraargumentul.

Chiar și legitimitatea justificării J (întrucât), care face posibilă concluzia din temeiuri D (date, informaţii), deci care joacă rol de regulă de derivare, trebuie să fie susţinută cu argumente suport B (pe baza).

Iată modelul „argumentului substanţial“ în viziunea lui Stephen Toulmin:



Prin urmare modelul „argumentării substanțiale“ cuprinde următoarele componente:

1) Concluzia sau teza de argumentat;

2) Temeiurile D (date, informații), numite și mijloace de întemeiere;

3) Justificarea J (întrucât), adică propoziții generale care garantează derivarea concluziei din temeiuri după reguli de inferență;

4) Garanții suplimentare B (pe baza) care susțin propozițiile generale J;

5) Propoziții cu operatorul modal M (probabil, presupunând, aproape sigur, cu destulă certitudine etc.), care, adăugând un calificativ, arată în ce măsură concluzia își menține valabilitatea;

6) Condițiile de rezervare sau de exceptare R (dacă nu cumva, cu condiția, cu excepția etc.) legate de operatorul modal M.

Care este diferența dintre cele două modele? Argumentarea este analitică numai atunci când propoziția suport B (pe baza) al justificării J (întrucât) conține deja, explicit sau implicit, informație dată în concluzie. În caz contrar, argumentarea este substanțială.

Modelul lui Stephen Toulmin permite să se distingă și între „demonstrații“ și „argumentări“. Atunci când concluzia rezultă cu necesitate din temeiuri D (date, informații) și justificarea J (întrucât), se atinge o garanție rațională sinonimă cu o demonstrație. De multe ori nu se poate realiza o astfel de derivare, deoarece ne lipsește justificarea J (întrucât) care să joace rolul de regulă de derivare. În aceste cazuri avem o argumentare.

În ce situații întâlnim „argumentări substanțiale“? Prin excelență în discursul privat și public și în majoritatea cazurilor în științele sociale, în științele factuale și în filosofie. În ultimul caz, argumentele sunt utilizate pentru a susține sau a infirma aserțiuni, ori în scop euristic.

Satisfacerea condițiilor de valabilitate trebuie urmărită și în cazul argumentărilor. Pentru atingerea acestui obiectiv unii cercetători ai domeniului apelează la regulile demonstrației, cu excepția regulii care cere ca teza de întemeiat (concluzia) să derive cu necesitate din fundament. Deși condiția necesității nu poate fi satisfăcută în totalitate, se consideră că în argumentare trebuie mereu țintit spre satisfacerea ei, ca un ideal de completitudine și rigurozitate. Argumentarea poate fi chiar concludentă atunci

când, pe baza temeiurilor D și justificării J, adevărul sau justețea concluziei devine plauzibilă.

Așadar, Stephen Toulmin utilizează raționamentul neformal, bazat pe noțiunea de „probabilitate“ și pe care îl numește „logică substanțială“. El avansează o teorie subtilă (de pildă, noțiunea de „câmp argumentativ“ este o redescoperire a noțiunii de „topos“, teoretizată încă din antichitate de Aristotel) și o analiză a semnificației conceptului de probabilitate, ajungând la un model de „argumentare substanțială“ care nu urmărește doar persuadarea în sine, ci și producerea cunoașterii.

Desprinzându-se de logică ca disciplină axiomatizată, dar favorizând modelul silogistic al argumentației pe traseul implicit al entimemei, desprinzându-se și de teoria aristotelică a „auditoriului“, modelul argumentativ al lui Stephen Toulmin propune o extindere a câmpului logicii până la asimilarea unui nou „discurs al metodei“; nu doar al metodei științifice, ci și al metodei raționale, capabilă să exprime procesul prin care se înmulțesc cunoștințele noastre în general. Acest model al raționalității propune o analiză epistemologică care fusese abandonată de logicieni.

III. DIRECȚII CONTEMPORANE DE INTEGRARE ȘI ANALIZĂ A DISCURSULUI ARGUMENTATIV

3.1. LOGICA INFORMALĂ

Teoria argumentării beneficiază astăzi și de o perspectivă logică, cunoscută sub numele de „logică informală" („Informal logic"), nume adoptat de o mișcare pedagogică și teoretică de reformă în domeniul logicii, dezvoltată în principal în America de Nord anglofonă (Statele Unite și Canada). Restructurarea învățământului logic în spațiul american, ancorarea lui la necesitățile practicii curente ale individului, alături de determinarea instrumentelor prin intermediul cărora se asigură evaluarea argumentelor și a argumentării în genere, au reprezentat imperativele care au condus la dezvoltarea logicii informale.

Logica informală este o reacție la construcțiile axiomatico-deductive ale logicii din zilele noastre, mai exact la pretenția acesteia de a fi studiată ca bază pentru analiza practicii argumentative. Există o diversitate de orientări, de opțiuni tematice și explicative, de metode, obiective, conținuturi și justificări filosofice care se presupun sub titulatura de „logică informală":

a) „analiza sofismelor", instrument pentru o critică pertinentă a argumentelor prin descoperirea erorilor în argumentare;

b) „cultivarea gândirii critice" („Critical Thinking"), adică deprinderea de a evalua argumentele, dar și de pregătire pentru viața publică, unde disputele de idei sunt omniprezente;

c) „evaluarea argumentelor", formarea competențelor pentru utilizarea unor metode de analiză critică a argumentelor proprii sau ale celorlalți;

d) „logica aplicată“, adică analiza argumentelor prin prisma unor tipuri de logică moderne ș.a.

Promotorul ideii de logică informală este J. Anthony Blair, profesor la Universitatea din Windsor. În accepția sa, logica informală trebuie înțeleasă ca o „critică logică a argumentelor“. Problema esențială pentru Anthony Blair este aceea a „forței unui argument“ în raport cu cel pentru care se argumentează, iar pentru a descoperi condițiile generale ale forței unui argument, punctul de plecare este „analiza structurii argumentului“. Dacă un argument invocă o serie de premise pentru a susține o concluzie, critica logică a argumentului fie analizează justețea premiselor (probe, rațiuni, fundamente etc.), fie analizează relația lor cu concluzia (afirmație, opinie etc.). Dacă aceste două teste sunt trecute, atunci argumentul beneficiază de forță.

Dacă pentru logica formală deductivă criteriile asumate sunt condiția de adevăr (premisele să fie adevărate) și condiția de corectitudine (deducția să fie validă), pentru construirea unei teorii a criticii logice a argumentelor ele nu sunt satisfăcătoare. Forța unui argument este dată, după Anthony Blair, de următoarele criterii:

1) Premisele, dacă nu sunt necesar adevărate, să fie cel puțin posibil de susținut. Pentru acest criteriu, Anthony Blair invocă norme specifice ale susținerii, printre care: invocarea majorității („toată lumea știe aceasta“), mărturia credibilă („persoana X a depus mărturie în acest sens“), și autoritatea legitimă („X, care spune aceasta, este o autoritate recunoscută în domeniu“).

2) Legătura dintre premise și concluzie (deci raționamentul) implică alte două criterii:

a) Proba pertinenței interlocutorului, care permite identificarea și cunoașterea propozițiilor acceptate, a celor care fac obiectul controverselor, a metodelor de investigație utilizate;

b) Proba suficienței interlocutorului pentru impunerea unei concluzii, valabilă atunci când interlocutorul sau comunitatea de interlocutori nu are niciun temei să se opună.

Trebuie să recunoaștem că setul de criterii sau de probe care urmăresc să evidențieze forța unui argument sunt ori prea vagi, ori implică o

serie de variații în funcție de domeniul argumentării, de comunitatea căreia i se adresează și chiar de localizarea temporală.

Există și o altă orientare în cadrul logicii informale, care aparține lui John Woods și Douglas Walton, numită „critica non-standard a sofismelor". Pentru acești autori, aplicarea tehnicilor formale în analiza argumentării este mai puțin fructuoasă, deși anumite construcții ale logicii formale moderne și-au găsit utilitatea în demersul argumentativ. Cercetarea lor are drept obiect analiza paralogismelor, identificarea tipurilor de erori dintr-o argumentare, care implică și critica gândirii și logica aplicată și evaluarea argumentelor, orientări sub care se derulează cercetările de logică informală. Totuși, critica non-standard a sofismelor beneficiază de un „echilibru dinamic" între atracția spre tehnicitate, rigurozitatea și exactitatea metodelor logicii moderne și cea spre concretitudine, aplicabilitate și legătura cu realul.

3.2. LOGICA DISCURSIVĂ

O direcție promițătoare de cercetare în domeniul argumentării este logica discursivă. A fost inițiată de Jean-Blaise Grize și dezvoltată de colaboratorii săi, printre care și Georges Vignaux, în cadrul *Centrului de Cercetări Semiologice* al Universității din Neuchatel (Elveția). Pentru cercetătorii acestei orientări, logica formală (cu diversele ei forme de raționare) nu reprezintă un instrument în sine. Logica formală își demonstrează utilitatea doar atunci când este integrată discursivității, iar una dintre formele cele mai interesate ale ei este și argumentarea.

Logica discursivă pornește de la premisa că argumentarea este o „activitate discursivă", în cadrul căreia ideea de „intervenție discursivă" este esențială. Pentru Jean-Blaise Grize argumentarea înseamnă dezvoltarea unei activități care vizează intervenția asupra ideilor, opiniilor, atitudinilor, sentimentelor sau comportamentelor unei persoane sau a unui grup de persoane. Rezultă de aici că argumentarea este un discurs schematizat, construit întotdeauna pentru cineva anume, spre deosebire de o demonstrație care este destinată „indiferent cui". Cel puțin în mod virtual, aici este vorba de un proces dialogic.

Grize a denumit „logică-proces“ această formă de logică (raționamentele formale în acțiune), distingând-o astfel de logica formală modernă, instrument în sine, denumită „logică-sistem“.

„Logica-proces“ servește acțiunii, mai precis actelor noastre de discurs (discursul în general, cel argumentativ cu deosebire), prin intermediul cărora transmitem și celorlalți forma noastră de raționare, dar și rezultatul (sub aspectul cunoașterii) la care am ajuns.

Așadar, raționamentele sunt utilizate doar în construcțiile discursive și tot în acest cadru ele sunt supuse analizei pentru a identifica formele pe care le îmbracă. Există o diversitate de întruchipări discursive în care raționalitatea este asumată sub forma unor structuri bine determinate.

Logica discursivă are menirea să investigheze toate formele discursivității pentru a putea identifica ceea ce este comun acestor tipuri de intervenție discursivă (deci nucleul ideii de logică discursivă), precum și ceea ce înseamnă diferență în manifestările lor concrete.

În investigațiile de logică discursivă, conceptul de „operație logico-discursivă“ este central în ceea ce privește actul construcției discursive. Aceste operații sunt logice pentru că ele sunt operații de gândire și, în același timp discursive, în măsura în care gândirea se manifestă prin intermediul unui discurs. De pildă, în situația de argumentare într-un domeniu oarecare cu un interlocutor obișnuit se poate utiliza „operația de selecție“.

Această operație este autentică dacă se aplică unui dat (ansamblul cunoștințelor pe care le avem în domeniul vizat), iar punerea ei în mișcare conduce la un rezultat (ansamblul de cunoștințe care pot fi de folos pentru a susține teza și pentru a-l convinge pe interlocutor de adevărul lor).

Conceptul de „operație logico-discursivă“ este ordonat și sistematizat în funcție de relația discursivă dintre „limbajul-obiect“ (element al raționalității noastre) și „subiect“ (cel care construiește un anumit discurs).

Categoriile de operații logico-discursive care vizează „limbajul-obiect“ (discursul sau secvența de discurs) sunt:

– „noțiunile primitive“ (preconstructe culturale care, printr-o serie de operații, sunt transformate în obiecte ale gândirii: proprietăți, relații, acțiuni);

– „predicatele“ (determinări pozitive sau negative, mai puțin productive sau mai puțin eficiente pentru cunoaștere și raționare, funcție de aplicațiile lor la un obiect);

– „determinațiile“ (diferențiate în funcție de aplicațiile pozitive).

Categoriile de operații logico-discursive care vizează „subiectul“ care construiește un anumit discurs sau secvență de discurs sunt:

– „enunțurile“ (transformarea unui conținut de gând într-un enunț);

– „configurațiile“ (operația de ordonare a enunțurilor în diferite tipuri de raționamente și relaționarea raționamentelor pentru a susține sau respinge o teză).

Se observă că „schematizarea discursivă“ reprezintă elementul central al construcției logicii discursive.

Orice schematizare discursivă stă sub semnul subiectivității și al intenționalității. Intenția de a crea o reprezentare în conștiința receptorului (cu dublă semnificație: descriptivă și atitudinală) cu privire la tema supusă argumentării este numită „schematizare discursivă“.

În sfârșit, ansamblul relațiilor între obiecte, operații și schematizări, identificate pe traseul constructiv de la argumentator la receptor, poartă numele de „situație interlocuționară“. Această relație este bidirecțională, *id est* argumentatorul (locutorul) urmărește să construiască o reprezentare (schematizare discursivă) în funcție de finalitatea pe care o urmărește, iar interlocutorul (receptorul sau opozantul) reconstruiește și el o schematizare discursivă asupra aceleiași teme, în funcție de ceea ce i se propune în cadrul relației dialogale.

Această schematizare este deci în funcție de imaginea argumentatorului (locutorului), a interlocutorului (receptor sau opozant) și a temei.

3.3. PROBLEMATOLOGIE

Un demers argumentativ poate fi analizat și din perspectiva tensiunii ideatice pe care o dezvoltă.

Conceptul de „problemă“ exprimă cel mai bine această tensiune ideatică, iar investigațiile privind aceste aspecte au generat o interpretare a argumentării prin prisma unui „model problematologic“ de analiză a discursivității. Termenul de „problematologie“ și modelul teoretic adiacent a fost creat de Michel Meyer, profesor la Universitatea Liberă din Bruxelles.

Conceptele esențiale ale modelului problematologic sunt:

a) „situație problematologică“;

b) „diferență problematologică";

c) „interogativitate radicală";

d) „criterii ale problematologicului".

În același timp, ele sunt grile de analiză a argumentării din această perspectivă.

Conform concepției lui Meyer, care este relația dintre argumentare și modelul problematologic?

1) Finalitatea utilizării limbajului este aceea a rezolvării de probleme. Cadrul cel mai adecvat al soluționării problemelor este dialogul polemic cu ceilalți, dialog în care se confruntă argumentele în favoarea sau împotriva tezei în discuție. Din această confruntare („situație problematologică") ar trebui să rezulte adevărul.

2) Câmpul manifestării „diferențiate" a întrebărilor în raport cu răspunsurile este argumentarea. În relația dialogică, participanții pot interveni cu întrebări suplimentare dacă problema nu este bine individualizată și argumentată, dar au și obligativitatea de a răspunde la fiecare întrebare. Argumentarea, în calitatea ei de confruntare polemică cu privire la adevărul sau falsitatea tezei, asigură, prin chiar forma sa de manifestare, caracterul problematologic al ideii disputate. În acest cadru raționalitatea nu se simte amenințată de iminența unei contradicții, deoarece ideea aflată în dispută nu are o soluție unică.

3) În argumentare intervin și „criteriile" problematologicului: „criteriul formei" și „criteriul contextului". Sub aspectul formei, argumentarea apare ca o relație dialogică, deci de natură problematologică. Sub aspectul contextului, teza (ideea supusă dezbaterii polemice) este interpretabilă, argumentată și pro și contra, cu aproximativ aceeași forță argumentativă.

3.4. PRAGMATICA DIALECTICĂ

Interpretarea argumentării prin prisma modelului „pragmatico-dialectic" de soluționare a conflictelor de opinii aparține lui Frans H. van Eemeren și Rob Grootendorst, profesori la Universitatea din Amsterdam.

Orice interacțiune argumentativă implică atât „dimensiunea raționalității" (forma de întemeiere a ideilor ca rezultat al confruntării), cât și „dimensiunea discursivității" (forma de exprimare a întemeierii). Când

se pune accentul pe dimensiunea discursivității, analizele sunt preponderent de ordin lingvistic și cu un caracter descriptiv. Conform autorilor Școlii din Amsterdam, majoritatea logicienilor contemporani se înregimentează uneia sau alteia dintre aceste două direcții.

Încercarea de pragmatică dialectică își propune să îmbine idealul normativității cu cel al descriptivității, astfel încât analiza argumentării să vizeze integralitatea modelului. Pe acest temei, investigarea argumentării se desfășoară pe cinci niveluri: filosofic, teoretic, analitic și practic.

Analiza argumentării, prin prisma modelului pragmatico-dialectic presupune și caracteristica „intenționalității dialectice". Dacă unii logicieni contemporani reduc intenționalitatea oricărui discurs argumentativ la persuasiune, convingere, asentiment, în noul model intenționalitatea este integrată practicii dialectice: rezolvarea pe cale negociată a conflictelor de opinie. Conflictul de opinie apare în momentul în care între indivizi cu opinii opuse se instalează relația de comunicare care are drept *obiect chiar opiniile opuse. În acest cadru se vehiculează argumente în* favoarea opiniilor proprii, se pun în mișcare tehnici de argumentare, se îmbracă discursurile într-o formă retorică care asigură expresivitate și seducție argumentării.

Scopul este impunerea opiniei proprii în fața interlocutorului. În momentul când unul dintre parteneri reușește să-și impună opinia, atunci conflictul de opinie se consideră soluționat pe cale negociată. În cadrul acestei finalități se regăsesc toate cele cinci „nivele" ale modelului pragmatico- dialectic:

1) Un tip de raționalitate în numele căreia demarează o argumentare (nivelul filosofic);
2) Un model ideal care prefigurează acest tip de raționalitate (nivelul teoretic);
3) O confruntare a modelului cu ceea ce se manifestă în practică (nivelul analitic);
4) O identificare a elementelor pentru derularea argumentării (nivelul empiric);
5) O perfecționare practică a argumentării pe direcția persuasiunii și a eficienței negocierii (nivelul practic).

Modelul pragmatico-dialectic al rezolvării negociate a conflictelor de opinie cuprinde patru etape:

a) Etapa „confruntării", când interlocutorii trebuie să conștientizeze existența conflictului de opinie, existența disputei critice și posibilitatea soluționării pe aceste baze.

b) Etapa de „deschidere", când se distribuie cu strictețe rolurile (de „propunător" și de „opozant") în demersul critic.

c) Etapa „argumentativă", când se desfășoară efectiv disputa critică în vederea soluționării conflictului de opinie.

d) Etapa „concluziei", când are loc închiderea disputei critice (cel puțin o închidere parțială) și soluționarea conflictului de opinie (prin renunțarea la punctul de vedere propus, prin asumarea lui sau prin orientarea interlocutorilor spre un nou punct de vedere).

În fiecare dintre aceste etape se pun în valoare acte de limbaj de diferite tipuri, sau aceleași tipuri se implică împreună în una și aceeași etapă a rezolvării unui conflict de opinie. Actele de limbaj care intervin într-o dispută critică au menirea de a construi structuri argumentative, de la cele mai simple până la cele mai complexe.

Modelul pragmatico-dialectic de analiză a argumentării atrage atenția și asupra situațiilor în care nu se rezolvă un conflict de opinie pe calea disputei critice. Dacă nu sunt respectate o serie de reguli ale unei comunicări prin care se poartă o dispută critică, atunci conflictul de opinie nu se rezolvă. Pentru a rezolva disputa, autorii Școlii de la Amsterdam propun zece reguli pentru o argumentație ideală.

Prescripțiile caracterizează mai ales argumentațiile aflate în confruntare, în dispută:

– părțile implicate nu trebuie să își creeze reciproc impedimente în posibilitatea de a-și exprima dubiile sau de a avansa rezerve;

– cel care exprimă o opinie trebuie să fie dispus, la nevoie, să o apere;

– contracararea unei argumentații trebuie să se axeze pe teza realmente enunțată de către antagonist, fără a devia discuția, fără a prezenta teza deformat și fără a proceda astfel încât antagonistului să îi fie atribuită o teză diferită de cea susținută de el;

– o teză trebuie să fie apărată numai cu argumente pertinente, care să nu aibă legătură cu altceva;

– oricine trebuie să accepte existența și consecințele premiselor implicate și prin urmare, trebuie să accepte să fie atacat pe acest teren;

– putem considera că o teză este susținută în mod adecvat dacă se bazează pe argumente ce decurg dintr-un punct de plecare comun;

– putem considera că o teză este susținută în mod adecvat dacă apărarea folosește argumente care reflectă și respectă practici și scheme argumentative general acceptate;

– argumentele folosite trebuie să fie valide sau validate, explicitînd una sau mai multe din premisele lăsate implicite;

– drept consecință a unei apărări perdante, subiectul argumentant trebuie să accepte să își revizuiască poziția, tot astfel cum consecința unei apărări învingătoare este că antagonistul trebuie să își modifice propria poziție și să renunțe la dubiile avute în legătură cu teza apărată de subiectul argumentant;

– formularea tezelor, a pozițiilor reciproce și a argumentelor trebuie să fie cât mai clară posibil și ușor de interpretat.

După cum ne putem închipui cu ușurință, acest „decalog" argumentativ, care asigură dimensiunea normativă a modelului pragmatico-dialectic de rezolvare a conflictelor de opinie, este constant încălcat. Ar fi fost poate mai utilă construirea unui „ghid argumentativ" pentru o bună, onestă și eficientă argumentare.

3.5. PRACTICA LINGVISTICĂ

Direcția preponderent descriptivistă, criticată de Școala din Amsterdam, este radical utilizată de către francezii Oswald Ducrot și Jean-Claude Anscombre, chiar multiplicată de numeroși adepți în spațiul francofon. Așadar, argumentarea poate fi analizată și după semnele ei exterioare, după forma ei discursiv-lingvistică.

Cum le putem identifica sau deosebi unele de altele ? Prin „mărcile lingvistice ale argumentării", cuvinte sau sintagme care ne atenționează asupra posibilității existenței unei argumentări. Unele „mărci lingvistice" sunt la vedere, altele nu, deci ne obligă să le căutăm.

Autorii francezi se centrează pe analiza funcțiilor argumentative ale „conectorilor pragmatici“ (ex: fiindcă, pentru că, dar, totuși, cu toate acestea, și, iar, de vreme ce etc.) care îndeplinesc în limbajul natural un rol asemănător conectorilor logici din limbajul formalizat. Această analiză, denumită adesea „pragmatică integrată“ sau „semantică intențională“, urmărește să precizeze sensul unui enunț cu referire la intențiile afișate din punct de vedere lingvistic de către locutor (argumentator). Intenționalitatea este pusă în evidență prin intermediul conectorilor pragmatici, mărci lingvistice ale argumentării.

Totuși, autorii observă că o analiză temeinică a argumentării presupune atât o investigare a construcției lingvistice în care apare o argumentare (conectori, tipuri de enunțuri, tipuri de intenții vehiculate lingvistic etc.), cât și o relaționare a expresiei lingvistice a argumentării cu structura ei profundă de raționalitate care rămâne, indiscutabil, criteriul cel mai puternic de probare a argumentării. De aceea, Oswald Ducrot și Jean-Claude Anscombre propun aplicarea așa-numitei „metode de analiză logică“, dar cu semnalarea anumitor precauții:

1) Să nu existe o corespondență biunivocă între structurile argumentative și schemele valide de raționament pe care logica le pune la dispoziție, deoarece logica nu este și nici nu poate fi depozitara tuturor categoriilor de adevăruri, iar argumentarea nu este și nu poate fi identificată cu logica formală. Nu întotdeauna lipsa suprapunerii între schemele argumentative și cele ale logicii formale conduc la consecințe falacioase (sofisme); există numeroase situații discursive în care gândirea depășește cadrele prea strâmte ale logicii formale.

2) Orice text argumentativ să fie supus „biciului lui Occam“, adică se înlătură ce nu ține de raționament și poate împiedica descoperirea corespondențelor între schemele de argumentare și raționamentele valide. Aici autorii se referă la înlăturarea din textul argumentativ a figurilor retorice, subînțelesurilor, abaterilor descriptive etc.

Prin aplicarea celor două precauții, raționamentele logice valide sunt scoase la suprafață și explicitate, ceea ce asigură argumentării o anumită intuitivitate.

Trebuie să precizăm că la dezvoltarea teoriei argumentării în epoca contemporană au contribuit și alte orientări: logica dialogală dezvoltată

de Școala de la Erlangen, condusă de Paul Lorenzen; extinderea logicii formale până la includerea studiului contextelor dialectice în care se poate argumenta, prin cercetările lui Charles L. Hamblin; dialectica formală a argumentării de către Else Barth , care reia dialogica lui Lorenzen și cercetează baza regulilor dialogului; logica interogativă și teoria jocurilor la Jaakko Hintikka; întemeierea unei teorii a logicii dialogului și a logicii dialecticii formale de către americanii Douglas Walton și Erik Krabbe, proiect numit „Interpersonal Reasoning“ care prevede aplicarea unei paradigme intersubiective la toate nivelurile unei teorii a argumentării; studiile lui Jürgen Habermas despre raționalitatea discursivă ca pragmatică universală; pragmatica normativă la Robert B. Brandom; pragmatica transcedentală la Karl O. Apel.

Cu siguranță lista este incompletă, iar cercetările actuale pot aduce completări orientărilor anterioare sau răsturnări spectaculoase.

IV. SPECIFICITATEA DISCURSULUI ARGUMENTATIV

4.1. RAȚIONAMENT ȘI ARGUMENTARE

Argumentarea este, în anumite privințe, o formă de raționament pentru că orice argumentare este și un exercițiu de raționalitate. Reciproca nu mai este valabilă: nu toate raționamentele au caracter argumentativ. Deci sfera noțiunii de raționament este mai largă, iar prin adiționarea unor specificări se conturează și acela al argumentării.

Prin intermediul acestor specificări putem caracteriza argumentarea în context cu demonstrația și explicația, ca forme de raționament.

4.2. ARGUMENTARE ȘI DEMONSTRAȚIE

1) — Demonstrațiile sunt raționamente riguroase, constrângătoare, în sensul decurgerii necesare a concluziilor din premise. Ele garantează transferul adevărului (anterior demonstrat sau postulat) al premiselor asupra concluziei trase din ele. În caz contrar, demonstrația este nevalidă sau logic defectuoasă. Deci demonstrațiile nu pot fi decât corecte sau incorecte, cazuri intermediare nu pot exista.

— Legătura logică dintre ceea ce susține argumentatorul și premisele la care apelează poate avea grade de tărie diferite, în funcție de: domeniul argumentației, scopul urmărit, contextul și mijloacele de justificare disponibile. Argumentările pot fi solide (tari) sau mai puțin solide (slabe) din punct de vedere logic, iar situațiile care se apropie de caracteristica

demonstrațiilor (de dovedire concludentă sau total defectuoasă) sunt cazuri extreme.

2) — Într-o demonstrație premisele nu sunt controlabile, ci fie postulate, fie concludent dovedite anterior. Aici ne interesează numai dacă deducția construită din premisele sale este corectă.

— O argumentare poate fi supusă analizei critice și eventual găsită nesatisfăcătoare sub aspectul adevărului sau al acceptabilității premiselor folosite. Concluzia unei argumentări într-o situație disputabilă poate să depindă de atitudinile diferite ale interlocurorilor față de una sau mai multe dintre premisele folosite în susținerea ei, și nu din părerile lor opuse despre legătura dintre premise și concluzie. La argumentări se recurge numai când există deosebiri de opinie, care nu se identifică întotdeauna cu marca erorii. Teritoriul argumentării este cel al opinabilului, care se întinde de la cunoașterea științifică până la judecățile și evaluările din viața cotidiană.

3) — Într-o demonstrație, propozițiile, cu rol de premise sau concluzii, sunt exprimate într-un limbaj care asigură univocitatea înțelesului lor. Această cerință afectează termenii, asamblarea lor logică în propoziții și compunerea acestora din urmă în enunțuri complexe. De regulă însă, demonstrațiile dezvoltă limbaje formalizate în care forma lingvistică a propozițiilor reflectă cu fidelitate forma lor logică.

— Argumentele sunt construite de regulă în limbaj natural, iar în câmpul comunicării lingvistice pot interveni fenomene distorsionante: ambiguitatea, imprecizia, dependența înțelesului de context ș.a.

4) — O demonstrație corectă este un rezultat definitiv în raport cu cadrul teoretic în care se plasează.

— Întrucât argumentarea folosește premise în principiu contestabile și mijloace logice de rigoare inegală, ea poate fi reluată și rediscutată practic la nesfârșit, modificată și îmbogățită cu noi argumente sau perspective.

Câteva exemple sunt suficiente: controversele juridice, politice, istorice, filosofice, jurnalistice și chiar literare referitoare la pedeapsa capitală, eutanasie, avort, tezele diferitelor ideologii politice, religioase sau filosofice, judecățile atât de diferite emise de jurnaliști, evaluările

cotidiene făcute de oameni de vârste și pregătiri școlare diferite despre evenimente și personalități contemporane lor ș.a.

5) — Două demonstrații alternative care privesc aceeași situație sunt complete, suficiente și la fel de riguroase. Este eronată ideea că ele se întregesc sau se întăresc una pe cealaltă.

— Argumentarea are sens și în cazul când situația aflată în dispută este examinată sub toate aspectele relevante, sau dacă, privită dintr-o altă perspectivă, ceva ce părea evident nu devine cumva problematic.

6) — Scopul demonstrației este stabilirea adevărului, expunerea temeiurilor unui adevăr în fața căruia nu rămâne loc pentru obiecții, dubii sau eventuale nuanțări.

— Scopul argumentării este obținerea convingerii.

4.3. EXPLICAȚIA

4.3.1. Aspecte teoretice și metodologice

Alături de argumentare și demonstrație, ca mijloace discursive de comunicare, cunoaștere și acțiune, explicația are un rol distinct. Dacă ceva se întâmplă, ne interesează nu numai ce se întâmplă, ci și „de ce" și „cum" se întâmplă. Iată câteva situații discursive de tip explicativ:

„De ce filmul western clasic se finalizează cu o luptă cu arme, când ticălosul este ucis? Un astfel de apogeu al acțiunii reprezintă un fragment cerut și de problematica etică a filmului, unde momentul luptei se asociază cu ideea că binele trebuie să triumfe asupra răului."

Andrei și Petre în dialog:

Andrei: „De ce se scarpină câinele tău?"

Petre: „Pentru că are purici".

Andrei și Petre în dialog:

Andrei: „De ce sunt radiatoarele așezate de obicei sub ferestre, când ferestrele sunt cea mai mare sursă de pierdere a căldurii?"

Petre: „Ferestrele sunt cele mai reci părți din cameră și, de aceea, radiatoarele sunt așezate sub ele. Aerul care vine în contact cu ferestrele este răcit și coboară spre podea. Aceasta creează un curent, deoarece

mișcarea aerului are ca rezultat un curent de conversie. Dacă radiatorul ar fi fost așezat lângă un perete interior, atunci partea cea mai rece din cameră, acolo unde sunt ferestrele, ar rămâne mai rece, iar partea cea mai caldă, spre interior, ar rămâne mai caldă. Acest amplasament nu ar fi un aranjament confortabil pentru locuirea camerei. Prin urmare, radiatoarele sunt așezate sub ferestrele din cameră".

Etimologic, „a explica" provine din latinescul *explicare*, care însemna inițial „a desface", „a desfășura", iar ulterior „a descurca", „a expune clar".

Astăzi, în sensul cel mai general, „a explica" înseamnă „a face clar", „a lămuri", „a face evident" sau „a oferi o înțelegere".

Există însă o mare varietate de lucruri, evenimente și întâmplări (de la cele cotidiene, până la cele de ordin istoric, social, politic, juridic, filosofic, teologic, științific) care necesită explicații și modele de explicație, și întrucât există mai multe tipuri și modele de explicație, definiția *ad-hoc* de mai sus (existentă de regulă în dicționare) ne ajută prea puțin.

La început să răspundem la o întrebare simplă. Care este testul că afirmațiile sau șirurile de raționamente reprezintă o explicație?

a) Explicația are o funcție de clarificare;

b) Explicația reprezintă răspunsuri la întrebări „de ce?" și „cum?";

c) Explicația poate fi o succesiune de raționamente, care conține și cuvinte sau locuțiuni indicatoare de premise și concluzii, dar utilizate cu un alt scop, cel de a explica;

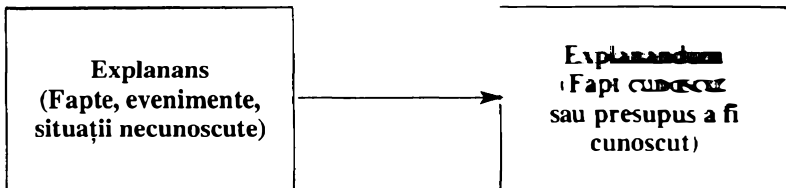
d) Explicația nu constituie decât indirect un mijloc de dispută;

e) Explicația își determină caracteristicile în context discursiv.

Dacă explicația se reduce doar la ceea ce nu înțelegem prin ceea ce știm deja, cu siguranță se estompează noutatea cu soluții știute și comode, fără a rezulta un plus pentru cunoaștere și acțiune.

Discuția noastră despre explicație va fi mult ușurată dacă vom introduce un aspect de ordin structural, *id est* o minimă terminologie tehnică. Este vorba, în ultimă instanță, de doi termeni: „explanandum" și „explanans".

„Explanandum" se referă la ceea ce trebuie explicat (concluzia explicației), iar „explanans" la ceea ce explică (premisele explicației). Relația complexă dintre acești doi termeni formează propriu-zis explicația.



Cu adevărat, de multe ori explicațiile sunt imperfecte sau nesatisfăcătoare, în funcție de un anumit ideal de raționalitate. Însă prin satisfacerea unor normative mai riguroase (de ordin logic) și organizarea mai sistematică (ideal ar fi în sisteme teoretice) a enunțurilor despre ceea ce se cunoaște, se presupune și se poate prezice cu privire la un anumit lucru, eveniment sau întâmplare, vom putea descoperi o serie de elemente explicative necesare înțelegerii și, implicit, pentru căutarea soluțiilor.

În sfârșit, la rândul lor, explicațiile se supun permanent unui proces de evaluare critică. Dacă explicațiile sunt încorporate în sinteze teoretice mai bine organizate, dar fără a se neglija echilibrul dinamic între experiență și sistemul teoretic, ele pot deveni problematice, deschizându-se astfel calea spre direcții demne de investigat.

Numai urmând această cale — structură, sistemicitate și evaluare critică — explicațiile pot forma paradigme culturale și științifice, rezervoare de cunoaștere și acțiune, care permit permanent și dinamic reformulări, restructurări, reevaluări, răsturnări de fundamente pentru înțelegerea diferitelor lucruri, fapte, evenimente și întâmplări.

4.3.2. Tipuri și modele de explicație

Există o mare varietate de tipuri și modele explicative, dată fiind diversitatea domeniilor de explicație și a opiniilor în ceea ce privește contextul, natura, funcțiile, nivelul, dimensiunea, perspectiva, precizia, profunzimea, puterea (forța), extensiunea, complexitatea, coerența, comprehensiunea, eficacitatea, utilitatea lor și chiar dificultatea în a le clasifica.

Este clar că cea mai simplă clasificare a explicațiilor se poate face după gradul de complexitate a elementelor structurate în diferite contexte:

1) Explicații cu structură mai puțin complexă și sistematică;

2) Explicații cu structuri înalte de complexitate și sistemicitate.

Din prima categorie, explicații cu structură mai puțin complexă și sistematică, fac parte:

a) Explicațiile individuale conțin o mare doză de subiectivitate, dar nu exclud atributul obiectivității, o anumită încredere rațională și putere de convingere. Iată doar câteva variante:

- explicația unui cuvânt (pentru a fi suficient înțeles);
- explicația unui text (prin clarificarea sensului unor constatări și supoziții);
- explicația prin reinterpretări corectoare (prin înlăturarea neînțelegerilor sau a înțelegerilor greșite, a echivocurilor și presupunerilor eronate);
- explicația ca justificare morală (a unei acțiuni care implică acordul sau dezacordul);
- explicația despre „cum a fost posibil?“ (modul reușitei sau nereușitei prin destăinuiri sau autobiografii);
- explicațiile orientate spre activitate (despre cum se face sau nu se face ceva).

Pentru ultima variantă vă oferim următoarea situație. Noaptea târziu un șofer amator constată pe șosea că benzina din rezervor este aproape terminată. Ajuns la un automat de benzină constată că instrucțiunile de folosire sunt distruse și nu știe să-l mânuiască. Din fericire, sosește un alt conducător auto care îi explică cum se folosește automatul. Explicația primită este un procedeu orientat spre realizarea unei acțiuni.

b) Explicațiile preștiințifice sunt specifice cunoașterii comune.

Unele sunt mai puțin precise:

- explicația prin reducere la familiar;
- explicația datorată ambiguității limbajului;
- explicația prin analogie (asemănătoare în multe privințe cu aceea prin reducere la familiar);
- explicația prin diagnoză (=determinarea identității unui fenomen) sau interpretarea faptelor;
- explicația care conține erori de informație ș.a.

Altele sunt incomplete:

- explicația formulată eliptic (fie datele relevante nu sunt expuse în totalitatea lor fie enunțurile generale sunt doar presupuse);
- explicația prin recurgerea la fapte unice sau concrete;
- explicația parțială, incompletă;
- explicația alternativă (aparent supradeterminată, în realitate incompletă față de cerința exprimată) ș.a.

Referindu-se la grupul de explicații incomplete, americanul Nicolas Rescher ne prezintă o situație la care a participat. Un copil își întreabă mama despre un lucru. Ea îi răspunde pe scurt și îl îndeamnă ca, pentru amănunte, să-și întrebe tatăl. Copilul i-a replicat: „Oh, dar eu nu vreau să știu atât de mult despre aceasta“.

O explicație parțială, incompletă o întâlnim și la C.G. Hempel, care ne oferă un exemplu din psihanaliza lui S. Freud: „Cineva face o greșeală în scris notând în carnetul său, în loc de 10 aprilie, 10 mai; greșeala se datorează dorinței sale inconștiente ca luna aprilie să fi fost deja trecută, deoarece aștepta un eveniment deosebit, sosirea unui prieten“.

În raport cu Aristotel, procedeul diviziunii aplicat de Platon reprezintă tot o explicație din grupul celor incomplete. Platon utiliza procedeul diviziunii pentru a fixa sensul unui concept S. Pornea de la un concept A cu o extensie mai largă care apoi era împărțit în două concepte cu extensii mai restrânse B și non-B, reciproc exclusive și împreună exhaustive. Introducând conceptul S în una din cele două clase și excluzându-l din cealaltă se delimitează sensul său. Deci Platon a raționat astfel:

S este A
A se împarte în B și non-B
Deci, S este B sau non-B

Reflectând asupra sensului conceptului S, Aristotel a descoperit silogismul (în *Analitica primă*) care permite o concluzie necesară. Trecerea de la S la B se realizează printr-un termen cu extensiune medie. Pentru aceasta, Aristotel inversează raportul de extensiune dintre A și B, astfel că A va fi inclus în B. Aristotel a corectat procedeul diviziunii și a transformat-o într-un silogism conclusiv de tipul:

S este A
A este B
Deci, S este B

În sfârșit, alte explicații preștiințifice sunt nedesăvârșite:
- explicația schițată (cu valoare euristică);
- explicația posibilă (necalificată încă pentru autentificare).

Din cea de-a doua categorie, cu structuri înalte de complexitate și sistemicitate, fac parte explicațiile științifice care, de regulă, investesc precizie logică, completitudine, desăvârșire și pretind atingerea unui ideal de cunoaștere. Explicațiile de acest tip se configurează sub forma unor modele, cu mare impact în progresul cunoașterii și acțiunii:

a) modele deductive (de regulă, cele nomologice);

b) modele inductive;

c) modele statistice.

4.3.3. Putem accepta „cea mai bună explicație“?

Să analizăm două situații, una care se referă la explicarea acțiunii (biologice, umane, sociale, istorice etc.), iar alta la explicația științifică.

În cadrul primei situații, un tip obișnuit de explicații sunt cele teleologice întâlnite în situațiile când acțiunile umane deliberate sunt explicate în termenii scopurilor conștiente. Problematica explicațiilor teleologice se referă la „explanans“, asupra căruia cercetătorii nu au căzut de acord. Iată câteva variante divergente:

– explanansul nu constă în realizarea unui scop din viitor, însă acest lucru nu ar invalida explicația;

– dorința anterioară de a atinge scopul este cea care explică;

– explicarea este realizată de natura scopului și de faptul că acțiunea ar putea spori șansele de a-l realiza.

Diferă considerabil și opiniile în ceea ce privește dacă explicațiile teleologice trebuie reconstruite:

–ori în termeni de cauze sau de temeiuri;

– ori chiar în termeni de dorințe inconștiente.

Explicațiile teleologice devin și mai problematice când sunt aplicabile altor contexte:

– comportamentul animalelor explicat în termini de scopuri;

– explicația speciilor existente în termenii scopului divin;

– explicația vitalistă a fenomenelor biologice în termenii unui principiu vital sau „entelehii“ (termen utilizat de Aristotel: scopul lăuntric care ar sta la baza dezvoltării materiei și ar determina în mod finalist întregul proces al dezvoltării ei);

– considerarea unui „principiu antropic“ în explicațiile cosmologice (acest principiu consideră omul opus întregii naturi, făcut după chipul și asemănarea lui Dumnezeu și constituind scopul suprem al creației) etc.

Explicațiilor teleologice li se opun însă cele funcționale, pe care le întâlnim adesea în biologia evoluționistă, antropologie și sociologie.

Alți cercetători se străduiesc să argumenteze că atât explicațiile teleologice cât și cele funcționale pot fi analizate complet în termini de cauze eficiente.

Nici în acest caz nu există unanimitate!

Să analizăm cea de-a doua situație, explicația științifică. Pentru a evita intruziunea nedorită a teologiei, metafizicii sau antropomorfismului în știință, mulți cercetători ai științei și filosofi (în special din prima jumătate a secolului al XX-lea) au considerat că știința nu oferă explicații, ci doar descrieri și predicții ale fenomenelor naturii.

Alți cercetători, însă, au susținut că știința empirică poate explica fenomenele naturii fără a apela la metafizică sau teologie. Astăzi, această viziune este acceptată de marea majoritate a cercetătorilor (cunoscută și sub denumirea de „concepția standard“), deși în problema naturii explicației științifice dezacordul este profund.

Potrivit „concepției standard“, a da o explicație științifică unui fenomen al naturii înseamnă a arăta cum poate fi subsumat acel fenomen unei legi a naturii. La rândul lor, legile universale pot fi explicate, ca și faptele particulare, prin subsumare. Explicația se transformă deci într-un argument deductiv, unde premisele (propoziții ce exprimă legi universale sau propoziții care descriu condițiile inițiale) constituie explanansul, iar concluzia, explanandumul. Este de fapt modelul deductiv-nomologic (enunțuri care exprimă legi obiective).

Există însă și cercetători care deși admit explicația nomologică, sunt adepți ai explicației prin subsumare la legi inductive sau statistice. Este modelul inductiv sau statistic. Aceste explicații sunt concepute ca argu-

mente inductive, unde explanansul conferă o mare probabilitate inductivă explanandumului.

O serie de obiecții la adresa concepției standard au fost ulterior generate de absența constrângerilor cauzale.

A apărut apoi și o concepție a unificării în ceea ce privește explicația. În ultimă instanță, spun adepții acestei direcții, noi explicăm și înțelegem fenomenele, în măsura în care le putem integra într-o viziune totalizantă dar bine fundamentată din punct de vedere științific. Este modelul filosofic.

După concepțiile care pun accentul pe factori precum relațiile logice, legile naturii sau cauzalitate a apărut și convingerea că toate tipurile și categoriile de explicații trebuie analizate în întregime în termeni pragmatici. Este deci modelul pragmatic.

Iar semnele de întrebare cu privire la cea mai bună explicație nu se opresc aici. Trecerea în revistă a celor două cazuri nu epuizează varietatea explicației. Însă, în viața de zi cu zi feluritele explicații par să nu ridice dificultăți suplimentare față de cele pe care le-am discutat deja.

4.3.4. Explicație și argumentare

1) — Într-un raționament explicativ, adevărul concluziei este presupus, pe când premisele pot fi puse sub semnul îndoielii.

— Într-o argumentare, concluzia este cea care stă sub semnul îndoielii, iar intenția este să devină acceptată sau plauzibilă, atunci când se apelează la premise acceptabile sau mai puțin problematice decât este ea.

„(1)Numai persoanele care au legitimație de bibliotecă pot împrumuta cărți, iar (2)dumneavoastră neavând, (3)nu puteți puteți împrumuta cărți". Aici avem o argumentare, deoarece cele trei enunțuri sunt derivabile unele din altele, unele servind drept suport rațional pentru un altul.

Se dau șapte enunțuri: (1) Maestrul Corneliu Baba, pictor român, Membru corespondent al Academiei și Profesor universitar la București, a împlinit 90 de ani. (2) Elev al lui N. Tonitza. (3) Compoziții și portrete de o expresivitate gravă, profund umane și puternic caracterizante. (4) Folosește clarobscurul și o cromatică sobră. (5) Membru al unor

academii de artă străine. (6) Artist al poporului. (7) Premiul de stat“. În acest caz cele șapte enunțuri nu formează o situație argumentativă, întrucât sunt independente unele de altele, au rolul doar de a informa.

2) — Explicația are drept scop clarificarea a ceea ce este neînțeles, obscur sau este înțeles în mod eronat, în ultimă instanță urmărește stabilirea adevărului.

— Într-o argumentare se urmărește obținerea convingerii.

Fie celebrele enunțuri aparținând astronomului francez Flammarion, prin care noțiunea de „cer“ primește și o nouă semnificație: „(1)Întregul spațiu de deasupra orizontului este cerul. (2)Stelele sunt în acest spațiu. (3)Soarele este o stea. (4)Planeta Pământ se rotește în jurul Soarelui. Deci, (5)Planeta Pământ este în cer“.

Explicând ce este funcția de un singur argument, matematicianul și logicianul german Gottlob Frege se delimitează de alt matematician, Czuber, căruia îi analizează opinia și îi arată inconsistența, observând: „(1)Este imposibil să redăm printr-o singură definiție ce este o funcție, întrucât (2)aici este vorba despre ceva simplu și indecompozabil....(3)În locul unei definiții trebuie să intre în joc o explicație care, de bună seamă, trebuie să se bizuie pe o înțelegere venită în întâmpinare“.

În ambele situații enunțurile formează argumente bine articulate și convingătoare, iar delimitarea realizată de Frege este deja un excelent argument științific.

4.4. ARGUMENTARE ȘI RETORICĂ

Argumentarea intervine atât în construirea cât și în producerea de discursuri cu intenție persuasivă. Parțial, preocupările specifice argumentării se suprapun cu cele ale retoricii (ca teorie a elocinței). Spre deosebire de logică, argumentarea și retorica au drept obiect comunicarea ideilor și intenția de a influența convingerile, credințele și atitudinile altora. Există însă și diferențe relevante:

1) — Retorica utilizează preponderent discursul oral.

— În argumentare se utilizează atât discursul oral cât și cel din texte, cu precizarea că varianta a doua este utilizată într-o măsură mult mai mare.

2) — Retorica se preocupă în principal de discursurile publice.

— În argumentare sunt de egal interes discursul pentru auditoriul universal, cel adresat unei singure persoane (interlocutorul) și chiar pentru subiectul aflat într-o stare de autodeliberare.

3) — Retorica se preocupă și de aspectele neargumentative ale artei discursului: resursele expresive ale limbajului (de pildă, figurile retorice) și mijloacele nediscursive de realizare a persuasiunii (ținuta oratorului, gestica, registrul vocal, intonația ș.a.).

— În argumentare doar mijloacele discursive de realizare a convingerii sunt utilizate cu precădere, iar în cadrul acestora cele care se adresează raționalității ocupă un loc aparte.

Dacă la Aristotel „retorica" însemna în primul rând arta producerii probelor în vederea convingerii (ceea ce numim astăzi „argumentare") și abia în al doilea rând stilul și structura discursului, puțin mai târziu Cicero denumește retorica *ars bene dicendi* („arta de a vorbi bine"), arta de a convinge cu dovezi bine alese, dar și printr-un stil bine elaborat. De-a lungul timpului însă, „retorica" sau *ars bene discendi* devine *ars ornandi* („arta împodobirii discursului"), rezumându-se la o teorie a figurilor de stil și dizolvându-se în poetică.

Așadar, raționalitatea îmbracă diferite forme. Este însă eronată ridicarea la rang de model unic a unui tip de raționalitate, la care să aspire și să fie judecate toate celelalte performanțe intelectuale. Argumentarea este un tip relevant de raționalitate, cu nimic mai prejos decât oricare alta, deoarece înlesnește înțelegerea și ameliorarea gândirii și a comunicării ei, rămâne permanent în legătură cu practica întemeierii și a criticii ideilor în toată diversitatea ei.

V. ARGUMENT ȘI NONARGUMENT INDICATORI ARGUMENTATIVI

5.1. TEXTUL ARGUMENTATIV, NONARGUMENTATIV SAU MIXT

Argumentarea se materializează într-un ansamblu structurat de enunțuri, numit adesea „text argumentativ", indiferent dacă discursul îmbracă formă orală sau scrisă. În textul argumentativ se regăsesc formulate atât teza (tezele) susținută (susținute) de argumentator cât și temeiurile oferite de acesta în sprijinul ei (lor).

În situații concrete, când ne dăm seama că ne aflăm în fața unei argumentări și nu suntem în fața altei forme de discurs, de pildă forma descrierii, relatării, explicației, narațiunii? Sunt situații când textul argumentativ este mixt, deci conține atât porțiuni argumentative cât și altele neargumentative.

5.2. INDICATORII ARGUMENTATIVI

De obicei, un text argumentativ conține o serie de cuvinte sau expresii cu funcție specială: de a semnala legăturile logice dintre enunțuri. Astfel de cuvinte sau expresii se numesc „indicatori ai argumentării" sau „mărci ale argumentării". Indicatorii sau mărcile, ca semne de cele mai multe ori exterioare, structurează logic textul argumentativ.

Câteva explicații generale despre indicatorii argumentativi sunt necesare:

1) Unii indicatori (ex: deci, prin urmare, așadar, în consecință, rezultă că, astfel, apoi, după spusele, ca o concluzie la, pentru că lucrurile stau astfel, urmează că, ceea ce implică, ceea ce dovedește, ceea ce înseamnă, de unde putem deduce, drept rezultat etc.) marchează faptul că enunțul sau enunțurile în fața cărora stau au statut de concluzie (concluzii). Ei sunt indicatori de concluzie.

„Părinții noștri s-au înșelat odinioară, nepoții lor se înșeală azi, ai noștri se vor înșela și ei într-o zi. Să nu ne însușim, așadar, o opinie numai pentru că mulți țin la ea sau pentru că a elaborat-o vreun filosof; ci numai pentru că ne convingem că așa trebuie să fie și nu altfel... De aceea nu trebuie să credem despre un om decât ceea ce e omenesc, adică posibil și obișnuit." (Cyrano de Bergerac)

„Materialele din natură (aerul, pământul, apa) care rămân neatinse de efortul uman nu aparțin nimănui și nu sunt în proprietate. Urmează că un lucru poate deveni proprietate privată a cuiva numai dacă acesta lucrează asupra lui ca să-i schimbe starea naturală. De aici trag concluzia că tot ceea ce un om ameliorează prin munca mâinilor sale și a creierului său îi aparține lui și numai lui." (John Locke)

Ambele fragmente sunt veritabil argumentative, iar cuvintele și locuțiunile subliniate în texte sunt indicatori de concluzie.

2) Alți indicatori (ex: fiindcă, deoarece, întrucât, căci, pentru că, din cauză că, având grijă că, fiind garantat că, acesta este adevărat pentru că, motivul este că, având în vedere faptul că, așa cum se deduce din faptul că, așa cum se arată prin, așa cum se demonstrează prin etc.) semnalează că enunțul sau enunțurile care urmează după ele sunt folosite ca premise, ca temeiuri. Ei sunt indicatori de premisă.

3) Există și texte argumentative în care nu figurează indicatorii premiselor sau concluziei. Legăturile logice dintre componentele textului pot fi recunoscute atunci indirect, pe baza afinităților de conținut și a ordinii în care sunt dispuse. În practica analizei de text argumentativ, de regulă se procedează la reformularea lui, urmărind atât conținutul cât și ordinea dispunerii enunțurilor.

„(1)N-are rost să-l mai așteptăm. (2)Dacă nu a sosit până acum, nu are nicio șansă să mai vină".

„(1)N-are rost să-l mai așteptăm. (2)Îmi pare rău că am stat atât și că te-am ținut și pe tine, care aveai alte treburi urgente de rezolvat".

Deși în textele de mai sus nu figurează niciun indicator argumentativ, ele se disting fundamental: în primul, cele două enunțuri sunt corelate, enunțul (2) este oferit ca temei pentru acceptarea enunțului (1); în cel de-al doilea, cele două enunțuri sunt doar alăturate, niciun enunț nu este oferit drept rațiune pentru acceptarea sau respingerea celuilalt.

4) Unele cuvinte sau expresii din familia indicatorilor argumentativi au în cadrul unui discurs și alte utilizări, astfel că ele nu își îndeplinesc, atunci când stau în fața unui enunț, statutul de premisă sau de concluzie.

De pildă, „pentru că" și „deoarece" nu sunt obligatoriu indicatori ai premiselor, ci pot fi folosite și pentru a marca o relație cauzală între ceea ce se exprimă prin două enunțuri, sau o relație dintre act și motivele lui.

Cuvântul „deci", nu întotdeauna semnalează existența indicatorului concluzie. În ambele situații putem să avem de-a face cu o explicație, relatare, descriere, și nu obligatoriu cu o argumentare. Alteori însă, chiar dacă textul este argumentativ, aceste cuvinte sau expresii (deoarece, pentru că, deci etc.) pot să nu conteze în delimitarea componentelor sale logice.

Să utilizăm același fragment din Cyrano de Bergerac: „Părinții noștri s-au înșelat odinioară, nepoții lor se înșeală azi, ai noștri se vor înșela și ei într-o zi. Să nu ne însușim, așadar, o opinie numai pentru că mulți țin la ea sau pentru că a elaborat-o vreun filosof; ci numai pentru că ne convingem că așa trebuie să fie și nu altfel... De aceea nu trebuie să credem despre un om decât ceea ce e omenesc, adică posibil și obișnuit."

„Jurnalistul a folosit expresii violente pentru că vroia să provoace reacții din partea celor vizați de articol".

În primul text, locuțiunea „pentru că", chiar de trei ori subliniată, joacă rolul de simplă relație de la motiv la act, în cel de-al doilea, de locuțiune într-o eventuală explicație.

5) Indicatorii argumentativi posedă și o altă calitate, aceea de a exprima forța (exprimată gradual) atribuită relației logice între două sau mai multe enunțuri de către argumentator. Soliditatea, forța sau tăria legăturii dintre premise și concluzii face să existe în textele argumentative o varietate de indicatori. De pildă, cuvântul „rezultă" sau expresiile „rezultă cu nece-

sitate“ și „decurge absolut concludent“ sugerează forța legăturii logice; expresii ca „pare să rezulte“, „este rezonabil să conchidem“, „așadar, nu ar fi exclus ca“, „ar fi hazardat să conchidem“ și multe altele, sunt formule mai atenuate. Exemplele, bineînțeles, pot fi multiplicate.

Unele cuvinte sau expresii nu joacă rolul strict de „indicatori ai argumentării“. De pildă, cuvântul „dacă“ și expresia „dacă...atunci“ mijlocesc legătura dintre două enunțuri pentru construirea unui enunț compus, de tip condițional (implicația). Nici expresia „sau...sau“ nu este un indicator argumentativ, ci mijloc de legare a două enunțuri aflate în relație de opoziție. Cuvântul „dar“, atunci când este utilizat cu funcții argumentative (și nu din necesități stilistice sau textuale), are rolul de a arăta că două sau mai multe propoziții sunt în relație de opoziție în privința conținutului.

Aceste cuvinte sau expresii (sunt și altele care pot fi descoperite cu ușurință) au rolul esențial de a ne semnala în ce direcție se mobilizează argumentarea și care este dimensiunea argumentării. Pe scurt, ele exprimă relații logice, iar în cazurile descrise mai sus relații logice de condiționare sau de opoziție dintre argumentele expuse în vederea susținerii sau respingerii tezei.

VI. MODALITĂȚI DE REPREZENTARE A ARGUMENTĂRILOR

6.1. REPREZENTAREA ANALITICĂ ȘI SUBSTANȚIALĂ LA STEPHEN TOULMIN

Au existat și există și astăzi încercări de a construi modele structurale sau configurații care să poată explica cât mai adecvat relațiile dintre elementele unui discurs argumentativ. Cel mai cunoscut și mai răspândit model (și nu numai în cultura anglofonă) este cel propus de Stephen Toulmin în lucrarea *The Uses of Argument*, considerat a fi o paradigmă explicativă asupra argumentației (*vide* Cap. I).

Scopul urmărit de Stephen Toulmin era acela de a descoperi articulațiile invariante ale argumentației, dincolo de nenumăratele variabile reale sau posibile care se proiectează în funcție de domeniul argumentării, disponibilitățile și abilitățile argumentatorului ș.a.

Deși pentru Stephen Toulmin problematica argumentației este o problemă de logică, ea nu se circumscrie exclusiv unei teorii logice, ci, cu precădere, unei logici aplicate. Drept urmare, conceptele fundamentale angajate de către autor sunt următoarele:

1) Câmpul argumentării

În general, argumentarea este o abstracție utilizată doar de către teoreticieni. În mod obișnuit, argumentarea este „contextuală", utilizată și utilizabilă în diverse „câmpuri" argumentative (juridic, politic, științific etc.). Argumentările din același câmp contextual sunt de același „tip logic"; în caz contrar, ele aparțin altui tip logic. Deci câmpul argumentării determină tipul logic al argumentelor, iar in cadrul fiecărui tip pot exista „criterii" de evaluare critică a argumentelor.

2) Modalitatea

Conceptul de „modalitate“ pregătește terenul structurării modelului argumentării. Indiferent de domeniul de argumentare, trebuie să se indice toate posibilitățile demne de luat în seamă. Deci într-o argumentare concretă orice supoziție, care are legătură cu teza, se poate actualiza.

Evaluarea critică a argumentării are însă rezultate diferite, cu trei clase distincte:

– clasa argumentelor necesare, adică determinante pentru susținerea sau respingerea tezei;

– clasa argumentelor imposibile, adică nerelevante, fără legătură cu teza argumentării, care nu sunt vehiculate prin mijloace adecvate, pe care argumentatorul nu se poate sprijini;

– clasa argumentelor posibile, aflate în spațiul de manevră dintre cele două clase anterioare.

3) Forța modalității

Se referă la consecințele practice ale utilizării modalității respective (necesarul, posibilul, imposibilul) într-o situație argumentativă, cu amendamentul că „forța modalității“ nu este dependentă de „câmpul argumentării“.

4) Criteriul (norma) modalității

„Forța modalității“ argumentative este determinată prin raportare la un „criteriu“ sau „normă“ a modalității, care, la rândul ei, este dependentă de „câmpul“ argumentării.

În viziunea lui Stephen Toulmin, „argumentele necesare“ unei întemeieri sunt mai greu de identificat, iar „argumentele imposibile“ nu sunt de mare ajutor într-o situație de întemeiere. Nu întâmplător Stephen Toulmin va analiza cu precădere conceptul de „probabilitate“, dar nu în cadrele sau termenii unei teorii logice, ci în termeni care plonjează în contextual: acțiuni, credințe, politici justificative etc. Pentru Toulmin „probabilul“ are cel puțin patru funcționalități contextuale:

1) Atenuare a gradului de necesitate (siguranță, certitudine) în legătură cu o acțiune viitoare. (ex: „Probabil voi veni sâmbătă la Târgul de Carte de la RomExpo“);

2) Delimitare în raport cu afirmațiile categorice care privesc acțiuni viitoare și care nu pot fi realizate cu certitudine. (ex: „Probabil voi lua nota 10 la examenul de Teoria argumentării și explicației“);

3) Distanțare de angajamentul total, neechivoc. (ex: „Probabil voi participa la constituirea Fondului de pensii private“);

4) Indicarea măsurii sau gradului de încredere (mai accentuat sau vizibil diminuat) în raport cu enunțul despre realizarea unei viitoare acțiuni. (ex: „Probabil voi urca cândva pe vârful Moldoveanu“).

Toate aceste aspecte funcționale ale probabilului depind de „forța întemeierilor justificative“: dacă faptele empirice, condițiile antecedente și cadrele favorabile se manifestă pe direcția producerii acțiunii, atunci „probabilitatea“ se apropie de certitudine, iar dacă, dimpotrivă, aceste elemente nu susțin acțiunea, atunci „probabilitatea“ se diminuează în mod evident.

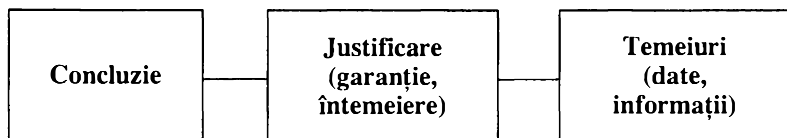
Pentru Stephen Toulmin enunțurile care constituie esența argumentării sunt următoarele trei categorii:

a) Enunțuri care stabilesc o concluzie sau care sugerează o acțiune;

b) Enunțuri prin care se furnizează date, informații, fapte care sprijină concluzia sau acțiunea propusă;

c) Enunțuri care explică modul în care datele, informațiile, faptele prezentate sprijină concluzia sau acțiunea pe care au sugerat-o.

Plecând de la aceste trei categorii de enunțuri, dar utilizând termenii „claim“/“conclusion“ — „warrant“ — „data“ (concluzie/teză — justificare — temeiuri), Stephen Toulmin le ansamblează într-un model și le „utilizează“ ca „instrument analitic“. Reprezentarea grafică de mai jos constituie modelul argumentului analitic.



Părțile unui argument se articulează în cadrul acestui model astfel:

1) Concluzia, teza („claim“/“conclusion“) este enunțul care este prezentat auditoriului pentru a adera la el. Concluzia poate avea un caracter

general sau specific unei situații, după cum poate fi expusă în mod explicit sau subînțeles în mesaj;

2) Justificarea, garanția, întemeierea („warrant“) reprezintă un principiu cu caracter general, norma sau legea care se află la baza argumentului, uneori exprimată într-o formă entimematică. Justificarea ar trebui să stabilească validitatea concluziei pe baza relației acesteia cu datele. Precizăm că justificarea este făcută de cel care argumentează;

3) Temeiurile, datele, informațiile („data“) reprezintă afirmații relevante pentru concluzie prin intermediul formulării justificării. Ele sunt făcute de către cel care argumentează pentru a-și sprijini concluzia.

Observația 1: Când se propune o teză, în mod necesar se aduc și probe (temeiuri, date, informații, rațiuni) în favoarea ei. Dacă interlocutorul acceptă teza fără a cere probe, înseamnă că teza face parte din domeniul convingerilor lui și, drept consecință, nu mai trebuie argumentată. Dimpotrivă, dacă interlocutorul cere probe, dar nu-i sunt furnizate, atunci argumentarea nu are loc, deși este necesară.

Observația 2: De obicei justificarea (fundamentul, garanția) nu este menționată în mod explicit în argumentări (majoritatea argumentărilor sunt entimematice), astfel încât se creează falsa impresie că în argumentări s-ar infera nemijlocit de la o informație la cealaltă. Dar dacă interlocutorul pune la îndoială trecerea de la temeiuri la concluzie, atunci justificarea apare îndreptățită. În asemenea situații justificarea trebuie făcută explicit pentru a se putea reda argumentul în întregimea lui. Dacă interlocutorul nu cere justificarea trecerii de la temeiuri la teza argumentării, înseamnă că el cunoaște legătura de întemeiere, iar explicitarea ei reprezintă un act superfluu, inutil, gratuit în argumentație.

Fie următorul text: „(1)Televizorul Philips are un consum redus de energie electrică, întrucât (2)este construit pe principiul cristalelor lichide“.

Afirmația (1) este concluzia (teza argumentării), iar afirmația (2) joacă rolul temeiului (datul, informația care întemeiază teza). Acest argument este entimematic, deoarece lipsește propoziția generală care justifică, întemeiază teza (1) pe baza relației cu informația (2): „Toate televizoarele Philips construite pe principiul cristalelor lichide au un consum redus de energie electrică“.

Observația 3: Justificarea (fundamentul, garanția) întemeierii este de regulă făcută din punctul de vedere al celui care argumentează. Ea poate fi conformă unor norme admise în mod unanim sau acceptate în mod particular de către interlocutor, dar poate fi și greșită, exprimând numai punctul de vedere al celui care argumentează. De aceea putem avea „date, informații, temeiuri corecte" corelate cu o „justificare, garanție, fundamentare greșită", după cum și situația inversă, a unei „justificări corecte" corelată cu „date eronate".

Fie următorul text: „(1)Am din ce să trăiesc și nu trebuie să mai lucrez. (2)Stau cu o mătușă care are o pensie bunicică de vreo 450 lei, iar (3)băiatul meu, elev la o Școală de Arte și Meserii, primește o bursă socială de 150 lei. (4)Fiind capul familiei, am dreptul să dirijez acești bani. Nu-i așa?".

Aici afirmația (1) este concluzia (teza), (2) și (3) sunt datele, informațiile sau temeiurile, iar afirmația (4) joacă rol de justificare (garanție) de trecere de la (2) și (3) la (1). Se observă că „datele" sunt concrete (probabil exacte), dar „justificarea", principiul, norma sau raționamentul este greșit, de unde rezultă o „concluzie" nu numai greșită, ci și imorală.

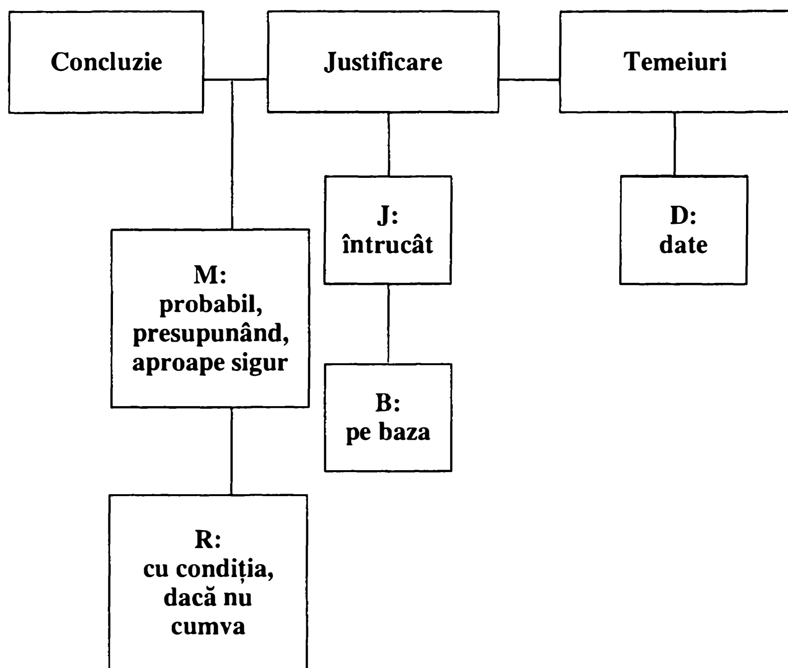
Observația 4: Utilizarea modelului analitic înainte de argumentare se face de către argumentator în scopul examinării, din punctul de vedere al auditoriului, a concluziei propuse. Utilizarea modelului după argumentare se face de către interlocutor (auditor), în scopul evaluării justeței sau slăbiciunii tezei susținute. În ultima situație, interlocutorul are posibilitatea să intervină cu argumente contrare.

Există pentru Stephen Toulmin și un alt tip de argumentare, numită substanțială (materială), care completează modelul analitic. El consideră că în puține cazuri concluzia urmează cu necesitate din temeiuri pe baza justificării.

În cele mai multe cazuri de argumentare, concluziei, tezei („claim"/ "conclusion") trebuie să i se atașeze un calificativ, un operator modal M („qualifier" = probabil, presupunând, aproape sigur, cu destulă certitudine ș.a.) care poate fi anulat numai prin condiții de rezervare sau de exceptare R („rebuttal" = cu condiția, dacă nu cumva, cu excepția ș.a.) reprezentând respingerea sau contraargumentul. Chiar și legitimitatea justificării J („warrant" = întrucât) care face posibilă concluzia din

temeiuri D („data“ = date, informații), deci care joacă rol de regulă de derivare, trebuie să fie susținută cu argumente suport B („backing“ = pe baza).

Iată reprezentarea grafică pentru modelul argumentului substanțial în viziunea lui Stephen Toulmin:



Prin urmare modelul argumentării substanțiale cuprinde următoarele componente:

1) Concluzia sau teza de argumentat („claim“/“conclusion“);

2) Temeiurile D („data“ = date, informații), numite și mijloace de întemeiere;

3) Justificarea J („warrant“ = întrucât), adică propoziții generale care garantează derivarea concluziei din temeiuri după reguli de inferență. Precizăm că justificarea este făcută de cel care argumentează;

4) Garanții suplimentare B („backing“ = pe baza) care susțin propozițiile generale J;

5) Propoziții cu operatorul modal M („qualifier" = probabil, posibil, presupunând, aproape sigur, cu destulă certitudine etc.), care, adăugând un calificativ (o apreciere sau o limitare), arată în ce măsură concluzia își menține valabilitatea;

6) Condițiile de rezervare sau de exceptare R („rebuttal" = dacă nu cumva, cu condiția etc.) legate de operatorul modal M („qualifier"). Rezervarea este condiția (clauza) pe baza căreia concluzia își pierde valabilitatea.

Așadar, dacă se pune la îndoială teza, de multe ori cu caracter sintetic, prin care sunt prezentate datele, sau dacă se pune la îndoială justificarea care leagă datele de concluzie, atunci cel care argumentează poate aduce informații noi (pentru a întări temeiurile), poate veni cu garanții suplimentare pentru a întări regula de derivare (justificarea) și/sau poate adăuga un calificativ (operator modal M) prin care să arate în ce măsură concluzia își menține valabilitatea.

Iată un exemplu de argumentare substanțială oferit de Stephen Toulmin: „Petersen aproape sigur nu este catolic, întrucât el este suedez, iar despre suedezi este aproape întotdeauna sigur că nu sunt catolici". Care este structura acestui argument substanțial?

– Concluzia („claim"/"conclusion"): „Petersen nu este catolic";

– Concluzia cu operator modal („qualifier"): „Petersen aproape sigur nu este catolic";

– Temeiuri („data"): „Petersen este suedez";

– Justificare („warrant"): „Despre suedezi este aproape sigur că nu sunt catolici";

– Garanții suplimentare („backing"): „În Suedia, catolicii reprezintă doar două procente";

– Condiție de rezervare sau exceptare („rebuttal") legată de operatorul modal: „Petersen este fiu de preot".

Pentru magistrați oferim pe scurt și situația unei anchete. S-a comis o crimă, iar specialiștii în balistică au stabilit că glonțul a fost tras de la mare distanță de către un trăgător de elită. Lista suspecților se restrânge treptat, după verificarea alibiurilor celor bănuiți inițial. Anchetatorul raționează astfel: „(1)Sunt aproape sigur că A este asasinul. (2)Verificând suspecții, am aflat că A a făcut parte din trupele de elită ale Brigăzii de

Luptă Antiteroristă. (3)Or, militarii din forțele speciale sunt buni trăgători, (4)ceea ce se verifică statistic prin numeroase cazuri observate și este explicabil prin faptul că perfecțiunea în mânuirea armamentului este de importanță vitală în lupta antiteroristă. Deci, (5)probabil, A trebuie să fi fost asasinul, (6)afară de cazul în care mai apar pe lista suspecților și alți indivizi buni trăgători".

Un text cu problematică meteorologică: „(1)Vremea se va răci. (2)Presiunea atmosferică a scăzut mult. (3)Ori de câte ori presiunea scade, mase de aer rece se deplasează spre zonele cu presiune redusă. (4)Numeroase observații meteorologice constată o covarianță a presiunii atmosferice și a deplasărilor maselor de aer dinspre zonele cu presiune ridicată spre cele cu presiune scăzută".

În sfârșit, un text cu tentă financiară: „(1)Tu trebuie să-i restitui lui Andrei, până la sfârșitul lunii, 1000 lei. (2)Andrei ți-a împrumutat banii doar pentru o lună. (3)Orice împrumut trebuie restituit până la termenul convenit. (4)Împrumuturile fac posibilă o utilizare flexibilă a unor resurse limitate".

Toate cele trei fragmente sunt veritabile argumente substanțiale, conform concepției lui Stephen Toulmin, deoarece în primele două relațiile dintre enunțuri sunt logic contingente, iar în ultimul se susține justețea unei aserțiuni normative.

Care este diferența dintre cele două modele, analitic și substanțial? Argumentarea este „analitică" numai atunci când propoziția suport B („backing" = pe baza) al justificării J („warrant" = întrucât) conține deja, explicit sau implicit, informație dată în concluzie („claim"/"conclusion"). În caz contrar, argumentarea este „substanțială".

Modelul lui Stephen Toulmin permite să se distingă și între demonstrații și argumentări. Atunci când concluzia („claim"/"conclusion") rezultă cu necesitate din temeiuri D („data" = date, informații) și justificarea J („warrant" = întrucât), se atinge o garanție rațională sinonimă cu o demonstrație.

De multe ori nu se poate realiza o astfel de derivare, deoarece ne lipsește justificarea J („warrant" = întrucât) care să joace rolul de regulă de derivare. În aceste cazuri avem o argumentare.

6.2. DIAGRAMELE BEARDSLEY — THOMAS

Analiza textelor argumentative cuprinde următorii pași:

1) Separarea porțiunilor propriu-zis argumentative de eventualele enunțuri neargumentative;

2) Identificarea tezei;

3) Identificarea tuturor enunțurilor din textul sau discursul argumentativ;

4) Trasarea legăturilor logice dintre enunțuri, astfel încât acestea să ne conducă de la premisele ultime (puncte de plecare) la teză;

5) Un sprijin important în operația de relaționare logică dintre enunțuri îl constituie indicatorii argumentării;

6) Se marchează cu cifre (1, 2, 3... etc.) sau cu minuscule latine (m, n, p... etc.) toate enunțurile, în ordinea în care apar în textul argumentativ;

7) Se construiește apoi diagrama Beardsley-Thomas.

Observații:

a) Unele texte argumentative pot avea o structură logică complexă sau stufoasă, altele o structură mai ascunsă. Se recomandă segmentarea textului argumentativ în unități logice, apoi realizarea ansamblului;

b) Unele texte conțin elemente tacite, alteori mai problematice sau mai dificil de decriptat. Se recomandă o reconstruire a textului argumentativ pentru a evidenția punctele de plecare ale argumentării și/sau a concluziilor intermediare lăsate neformulate.

Prezentăm câteva tipuri de structuri argumentative de bază reprezentate prin diagramele Beardsley-Thomas:

1) Structură argumentativă simplă (cu argument unic), când există doar o pereche de enunțuri dintre care unul joacă rolul de temei (premisă), iar celălalt de concluzie.

Dacă notăm primul enunț cu (m), pe cel de-al doilea cu (n), iar rolurile lor logice printr-o săgeată dusă de la (m) la (n), atunci (n) reprezintă teza argumentării, iar (m) singurul său sprijin (temei).

(m)



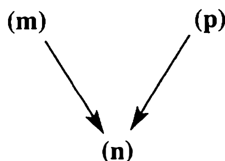
(n)

Fie următorul text: „(1)Vitele bolnave pot transmite boli fatale oamenilor care consumă produse din carne de vită. Prin urmare, (2) inspecția sanitară pentru depistarea unor astfel de boli este esențială pentru siguranța oamenilor“.

Acest text conține în mod clar un argument. Concluzia, propoziția (2) este identificată prin locuțiunea „prin urmare“, aflată înaintea ei. Propoziția (1), premisa, oferă un motiv pentru a susține concluzia. Argumentul poate fi clasificat drept argument unic, iar structura argumentativă ca simplă. Diagrama este asemănătoare celei de sus.

2) Structură argumentativă convergentă, când un enunț (n) dintr-un text argumentativ este susținut de cel puțin alte două enunțuri (premise), adică (m) și (p).

În acest caz fiecare premisă (m) și (p) contează ca argument de sine stătător în favoarea lui (n), iar tripleta de enunțuri alcătuiește întregul text argumentativ, cu (n) în rol de teză. De multe ori, așa cum s-a specificat anterior, această structură este integrată ca verigă într-o structură argumentativă mai complexă.



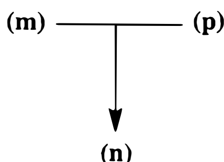
Fie următorul decupaj dintr-un dialog despre bacșișuri, iar unul dintre interlocutori argumentează astfel: „(1) Cred că acordarea de bacșișuri este o practică greșită. Pe de o parte, (2) face persoana care primește bacșișul să se simtă jignită. Pe de altă parte, (3) duce la dezvoltarea unei piețe negre a economiei“.

În acest text, fiecare propoziție-premisă (2) și (3) funcționează separat, de sine stătător pentru a susține concluzia (1). Se observă că sunt două argumente din consecințe separate, deoarece fiecare motiv este identificabil prin locuțiunile „pe de o parte“ și „pe de altă parte“. Structura argumentativă convergentă conține de fapt două argumente separate, (2)➤ (1) și (3)➤(1).

Diagrama este asemănătoare celei de mai sus, iar ambele structuri, luate separat, sunt asemănătoare structurii simple, cu argument unic.

Un argument convergent avem și în această situație discursivă, unde enunțul (1) este susținut de enunțurile (2) și (3) : „(1)Culmile muntoase pustii reprezintă locuri bune pentru a privi stelele. (2)Fiind înalte, sunt mai aproape de stele. (3)Fiind uscate, sunt relativ ferite de opacitatea provocată adeseori de nori".

3) Structură argumentativă legată (cuplată), asemănătoare celei convergente, cu deosebirea că premisele (m) și (p) sunt considerate împreună (cuplate), raportate unele la altele (alcătuind un singur argument) și constituind un temei pentru (n).

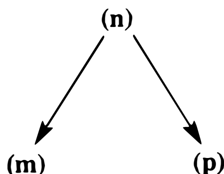


Fie următorul decupaj dintr-un dialog despre bacșișuri, iar unul dintre interlocutori argumentează astfel: „(1) Sunt de părere că acordarea de bacșișuri este bună pentru o economie sănătoasă, pentru că (2) răsplătește inițiativa, și (3) orice răsplătește inițiativa este bun pentru o economie sănătoasă".

Aici avem două propoziții-premisă, (2) și (3), și amândouă funcționează împreună (cuplat) pentru a oferi un motiv care să susțină concluzia (1). Modul în care premisele se încadrează împreună într-o formă cunoscută de inferență ne sugerează că acest tip de argument îl putem clasifica fără îndoială ca fiind legat (cuplat).

Iată un alt exemplu de argument cu două premise cuplate, (2) și (3): „(1)Eutanasierea poate fi acceptată din punct de vedere moral, deoarece (2)eutanasierea diminuează suferința umană și (3)orice acțiune care diminuiază suferința umană poate fi acceptată din punct de vedere moral".

4) Structură argumentativă divergentă, când același enunț (n), cu rol de premisă (temei), este folosit pentru susținerea a cel puțin două enunțuri (m) și (p), cu rol de concluzii.

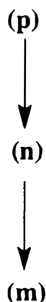


Fie următorul text: „(1) S-a dovedit că fumatul dăunează grav sănătății. Prin urmare, (2) reclamele la țigări ar trebui interzise. Și de asemenea, (3) avertizări că fumatul dăunează grav sănătății ar trebui tipărite pe toate pachetele de țigări".

Aici avem trei propoziții implicate. Două dintre ele, propozițiile (2) și (3), sunt deduse drept concluzii separate din aceeași premisă (1). Structura divergentă a argumentului este reprezentată de diagrama de mai sus.

Două concluzii susținute de un argument divergent avem și în următoarea situație discursivă: „(1)Acești senatori au votat împotriva partidului cu privire la proiectul de lege despre controlul averilor. Așadar, (2)ar trebui pedepsiți pentru violarea solidarității partidului. Și (3)ar trebui admonestați pentru acțiunile lor nesăbuite".

5) Structură argumentativă serială, când o pereche de enunțuri (m) și (n), dintre care primul este susținut de cel de-al doilea se poate dezvolta într-o structură mai complexă, adică cel de-al doilea enunț (n) este susținut, la rândul său, prin cel puțin un alt enunț (p).

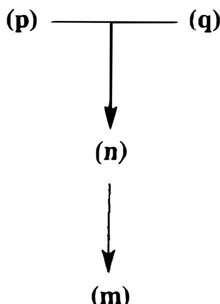


Fie următorul text: „(1) Psihologia este religia epocii moderne. (2) Dacă oamenii se simt nefericiți, vinovați sau confuzi cu privire la viață,

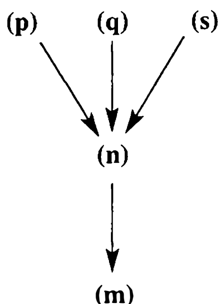
merg la psiholog. (3) Anul trecut, două milioane de oameni au mers la psiholog din cauza problemelor personale și emoționale".

Structura argumentativă este compusă din trei propoziții în următoarea ordine: (3)→(2), apoi (2)→(1). Propoziția (1) este o concluzie controversată care are nevoie de o justificare pentru a deveni plauzibilă. O astfel de justificare ne este oferită de propoziția (2), care funcționează ca premisă pentru (1). Dar susținerea lui (2) se realizează prin oferirea lui (3) ca premisă. Diagrama ne conduce la o structură argumentativă serială.

6) Structură argumentativă complexă (stratificată), când unul sau mai multe enunțuri sunt susținute de anumite premise, care, la rândul lor, servesc la susținerea altor enunțuri.

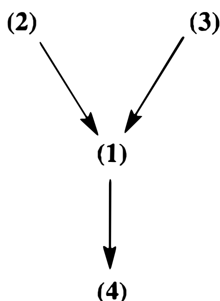


Iată și o altă variantă de macrostructură stratificată:



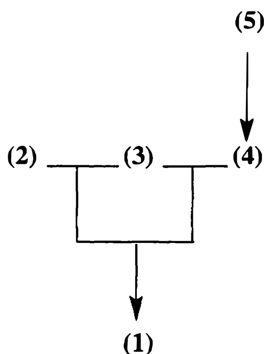
Fie următorul text: „(1)Trebuie ca locatarii blocului să contribuie la cheltuielile privind amenajarea spațiului verde din jur ? Desigur. Pentru că, (2)spațiul verde din jur este atribuit clădirii respective, iar (3)o îngrijire necorespunzătoare ar da un aspect necivilizat blocului. Rezultă că (4)este necesară o reglementare privind contribuția materială a locatarilor".

Dacă analizăm textul, primele trei afirmații sunt legate prin indicatorul logic „pentru că", iar afirmațiile (2) și (3) servesc ca suport rațional pentru (1); (1), (2) și (3) formează o structură argumentativă convergentă. La rândul său, concluzia (1) servește ca suport pentru concluzia finală (4); (1) și (4) formează o structură argumentativă simplă. Rezultă o structură argumentativă complexă (stratificată) cu următoarea diagramă:

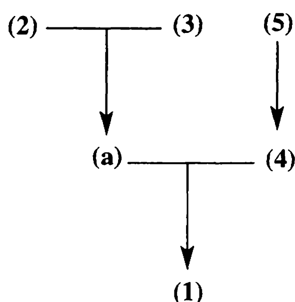


Fie următorul text: „Chiar în tinerețe poți fi geometru, matematician și, în genere, versat în astfel de lucruri, dar (1) nu și înțelept. Cauza este că (2) înțelepciunea practică se aplică la ceea ce este particular, iar (3) aceasta se capătă numai prin experiență. (4)Un om tânăr nu poate avea, însă, această experiență,(5) ea necesitând timp îndelungat."(Aristotel)

În acest text argumentativ (1) este teza, sprijinită nemijlocit de (2),(3) și (4), iar (4), la rândul său, se sprijină pe (5).



Același text argumentativ poate fi configurat și altfel, deoarece se observă că se omite o concluzie intermediară. În acest caz, din (2) și (3) cuplate, decurge concluzia intermediară, notată cu (a) — „Cine nu posedă experiență este lipsit de înțelepciune practică", iar (a), cuplată cu (4), conduce la teza (1). Concluzia (a) nu figurează în text, ci este degajată din analiza logică a acesteia.



În concluzie, diagramele Beardsley-Thomas nu sunt un mijloc de a descoperi structurile sau configurațiile argumentative, ci doar o modalitate intuitivă de a le „reprezenta" după ce au fost recunoscute.

Adăugăm câteva observații suplimentare:

1) Nu este simplu să stabilești dacă structura argumentativă este legată (cuplată) sau convergentă. Pentru a le diferenția se pot utiliza patru tipuri de dovezi (după americanul Douglas Walton):

a) Cuvinte indicatoare.

Cuvinte sau locuțiuni ca „împreună cu aceasta/acela“, „de asemenea cerut“ etc. indică un argument legat (cuplat); cuvinte ca „un alt motiv“, „în plus“, „pe de o parte“, „pe de altă parte“ etc. indică un argument convergent.

b) Structuri de inferență.

Dacă textul se înscrie într-o schemă deductivă familiară (ex: *modus ponens*, *modus tollens*, *modus ponendo-tollens*, *modus tollendo-ponens*, silogismul ipotetic, dilema simplă constructivă, dilema simplă distructivă, dilema compusă constructivă, dilema compusă distructivă etc.), aceasta dovedește că argumentul este cu siguranță legat (cuplat); dacă se înscrie într-o schemă de tip argument din consecințe separate, atunci acesta este convergent.

c) Testul omiterii.

Se încearcă omiterea unei premise. Dacă forța de susținere a concluziei scade radical, aceasta dovedește că premisa este componentă a unui argument legat (cuplat); dacă forța de susținere scade doar puțin sau deloc, înseamnă că argumentul este convergent.

d) Contextul dialogului.

Cu cât textul de discurs este mai bogat, acesta ne oferă oportunități de identificare a indicatorilor argumentativi (de premise și de concluzii), deci și dovezi mai clare de diferențiere între un argument cuplat (legat) și altul convergent.

2) Un argument incomplet este cel care conține ori concluzia, ori cel puțin o premisă neexplicită în textul discursului, dar care trebuie făcută explicită pentru a oferi o bază pentru evaluarea argumentului ca întreg. Pentru a construi corect diagrama se adaugă concluzii sau premise neafirmate folosind patru tipuri de transformări: suprimarea, adăugarea, permutarea și substituția.

VII. TIPURI DE ARGUMENTARE

Argumentele sunt extrem de variate, determinate de o serie de factori, printre care:

a) Domeniul de cunoaștere sau de acțiune din care face parte, sau la care se raportează opinia aflată în discuție;
b) Natura opiniei (a tezei susținute) care face obiectul argumentării;
c) Atitudinea argumentatorului față de opinia pe care o susține;
d) Relația argumentator-auditoriu în cursul argumentării;
e) Gradul de supunere sau de adeziune a acțiunii argumentative la o serie de condiții, reguli sau canoane dinainte stabilite ș. a.

Tipologiile diferă în funcție de concepția fiecărui autor. Le vom semnala doar pe cele mai des invocate.

În funcție de natura opiniei sau a tezei susținute de argumentator putem deosebi: argumentări cu teză factuală, evaluativă și acțională.

a) În argumentările de tip factual (nu cel brut, ci în sensul de „construct teoretic", asemănător conceptului epistemologic de „fapt științific") se aduc temeiuri în favoarea probabilității ca o opinie să fie adevărată, eventual în comparație cu alte opinii despre aceeași problemă aflată în dispută. Miza unei astfel de argumentări este valoarea teoretică (adevărul sau falsitatea) a opiniei, în sensul rezonabilității considerate, dat fiind nivelul cunoștințelor din acel domeniu.

Argumentări cu teză factuală întâlnim în lucrările științifice (susținerea sau critica unor ipoteze pentru care nu există încă posibilitatea testării sistematice prin date de observație sau experimentale), în raționamentele juridice (în vederea stabilirii faptelor contravenționale sau penale, anterior încadrării lor juridice), în scrierile istorice, chiar și în viața de zi cu

zi, toate având drept scop convingerea. Iată câteva secvențe discursive, unde teza susținută (propoziția subliniată) este de tip factual:

„Într-o capsulă se pun oxid de mercur și bucățele de cupru, apoi se încălzește amestecul la flacăra unui bec cu gaz. Se observă apariția picăturilor de mercur. Într-un pahar cu soluție de sulfat de cupru se introduce un cui de fier. Se observă că pe cui se depune cupru metalic, iar soluția se decolorează. De aici se poate trage concluzia că metalele pot reacționa cu nemetalele, cu apa, cu acizii și cu compușii altor metale mai puțin active, formându-se o mare diversitate de substanțe." (Chimie — manual)

„Adevărurile le cunoaștem în două moduri: pe unele direct și prin ele însele; pe altele, prin intermediul altor adevăruri. Primele sunt obiectul intuiției... celelalte al inferenței. Adevărurile cunoscute prin intuiție sunt premisele inițiale din care se inferă toate celelalte. Asentimentul nostru la concluzie fiind sprijinit pe adevărul premiselor, nu am putea niciodată să ajungem prin raționament la vreo cunoaștere dacă n-am putea cunoaște anumite lucruri anterior oricărui raționament" (J.S. Mill)

b) În argumentările de tip evaluativ tezele referitoare la fapte, evenimente, procese, persoane sunt calificate ori în termenii opozițiilor bine-rău, drept-nedrept, legitim-nelegitim, egoist-altruist, nobil-josnic, recomandabil-nerecomandabil, ori prin apelul la criterii mai nuanțate de apreciere (explicite sau subînțelese).

Exemplificăm acest tip argumentativ cu următoarea secvență discursivă: „Descrierea modului de desfășurare a unui proces este un exercițiu valoros din două motive. În primul rând, ea te obligă să te asiguri că ai înțeles cum se desfășoară. În al doilea rând, te obligă să te asiguri că cititorul îl va înțelege la fel de bine ca tine." (W. Zinser)

c) În argumentările de tip acțional tezele propun influențarea efectivă a deciziilor practice și a comportamentelor auditoriului. Influențarea poate fi ori directă, ca în cazul avocatului, a unui candidat în campania electorală, a predicatorului religios etc., ori sub forma unor proiecte sau strategii de acțiune în orice domeniu (cunoscute și sub numele de „politici"), iar argumentarea de acest tip are drept scop persuasiunea, pentru a câștiga auditoriul de partea unei acțiuni sau a unei cauze.

Două secvențe discursive ne ajută să înțelegem mai bine acest tip argumentativ, unde teza susținută este propoziția subliniată:

„Să nu stea departe de viață și sarcinile publice niciun om care se simte înțelept, căci este un sacrilegiu să se sustragă de la ajutorarea celor care au nevoie de dânsul, este josnic să cedeze în fața celor de reacredință și o nechibzuință să accepte o conducere rea, decât să cârmuiască înțelept el însuși.“ (Seneca)

„Din acte asemănătoare se nasc dispoziții habituale de aceeași natură. De aceea, trebuie să fim atenți la calitatea actelor pe care le îndeplinim, căci după diferențele dintre ele se modifică diferit și deprinderile. Și nu e de mică importanță felul în care ne obișnuim din fragedă copilărie, ci de una foarte mare, ba chiar totală.“ (Aristotel)

În funcție de relația dintre argumentator și auditoriu, adică de rolul pe care-l joacă fiecare parte pe parcursul întregii argumentări putem deosebi: argumentări monologale și dialogale.

a) În argumentările monologale auditoriul este doar receptor pasiv. El evaluează argumentarea, acceptă sau nu teza avansată de argumentator, dar aceste reacții se manifestă de regulă la sfârșitul activității acestuia.

Următoarea secvență discursivă este convingătoare: „Se pune întrebarea dacă pentru un principe este mai bine să fie iubit decât temut, sau invers. Răspunsul este că ar trebui să fie și una și alta; dar întrucât este greu să împaci aceste două lucruri, spun că, este mult mai sigur pentru tine să fii temut decât iubit.“ (N. Machiaveli)

b) În argumentările dialogale auditoriul intervine și influențează mersul argumentării, uneori își joacă rolul de oponent, prin utilizarea contraargumentelor. Și în cadrul acestui tip, argumentările pot fi pregnant dialogale (rolurile de argumentator și de auditoriu alternează), sau în care cele două roluri nu sunt egal distribuite. Ambele variante sunt magistral utilizate de Platon în dialogurile sale.

În funcție de atitudinea argumentatorului și auditoriului față de opinia aflată în discuție și de producerea de temeiuri pentru susținerea ei putem deosebi: argumentări pro și polemice.

a) În argumentările pro se propun temeiuri în principal în favoarea acceptării opiniei în discuție. Astfel, teza susținută de J. S. Mill într-o secvență anterioară, că „adevărurile cunoscute prin intuiție sunt premisele inițiale din care se inferă toate celelalte“, este de această formă.

b) În argumentările polemice se urmărește răsturnarea unei opinii, prin utilizarea contraexemplelor, derivarea unor consecințe inacceptabile, evidențierea defectelor de întemeiere produse de opozant. Argumentarea polemică poate îmbrăca și caracter dialogal.

Iată un text care are drept scop răsturnarea unei opinii:

„Dacă starea naturală a omului ar fi războiul, toți oamenii s-ar sugruma unii pe alții: de mult timp n-am mai exista...Dacă omul s-ar naște pentru a-și ucide vecinul și a fi ucis de acesta, el și-ar îndeplini în mod exemplar destinul... S-au văzut popoare care n-au cunoscut niciodată războiul... Războiul nu este, deci, esența speciei umane." (Voltaire)

În același context remarcăm modul în care Karl Popper își deschide expunera despre epistemologia fără subiect cunoscător, la un Congres internațional de metodologie, logică și filosofia științei: „Permiteți-mi să încep cu o mărturisire. Deși sunt un filosof foarte mulțumit, nu am, după o viață de prelegeri, nicio iluzie asupra a ceea ce pot să transmit într-o expunere. Din această cauză, nu voi încerca în această prelegere să vă conving. Dimpotrivă, voi încerca să vă provoc și, dacă este posibil, să vă irit."

În funcție de gradul de supunere sau de adeziune a acțiunii argumentative la reguli, condiții sau canoane dinainte stabilite putem deosebi: argumentările libere și cu reguli prestabilite.

a) În argumentările așa-zis libere sunt respectate totuși reguli minimale și subînțelese: argumentatorul să nu-și retragă adeziunea la enunțurile pe care le-a folosit ca argumente, să nu susțină enunțuri incompatibile, să nu refuze să răspundă la eventualele obiecții, să nu atribuie auditoriului credințe care nu sunt împărtășite ș.a. În caz contrar se corupe sau se anihilează caracterul argumentativ al discursului.

b) În argumentările cu reguli prestabilite, canoanele sunt convenite de la început sau adoptate pe parcurs: alocarea timpului, pertinența argumentelor, ordinea intervențiilor. Astfel de argumentări întâlnim în practica judiciară, în discursurile parlamentare, în confruntările politice între candidați pentru ocuparea unor funcții eligibile, în cadrul întrunirilor științifice etc.

În funcție de domeniul de cunoaștere sau acțiune din care face parte sau la care se raportează opinia aflată în discuție putem deosebi: argu-

mentări științifice, filosofice, teologice, istorice, etice, juridice, politice etc.

Secvența dialogală între matematicianul Poseidonius (notat cu P) și filosoful Lucretius (notat cu L), dintr-o scriere a lui Voltaire sunt opinii aflate în dispută, care se circumscriu cu precădere filosofiei:

P: „Noi, matematicienii, nu putem admite decât lucrurile dovedite în mod evident prin principii incontestabile."

L: „Principiile mele sunt incontestabile. *Din nimic, nimic nu se naște, nimic nu poate să se întoarcă în nimic; și că un corp nu este atins decât de către un alt corp.*"

P: „Chiar dacă aș admite aceste principii...nu m-ați convinge, totuși, că universul s-a orânduit de la sine, în ordinea admirabilă în care îl vedem...."

L: „Dar atunci cine a făcut lumea?"

P: „O ființă inteligentă, superioară lumii și mie însumi..."

L: „Dumneavoastră care nu admiteți decât lucrurile evidente, cum puteți recunoaște un principiu despre care n-aveți nicio idee?"

P: „Tot așa cum, înainte de a vă fi cunoscut, am spus despre cartea dumneavoastră că aparține unui om de spirit."

VIII. TEHNICI DE ARGUMENTARE

Enunțurile, cu rol de probe într-o construcție argumentativă, sunt organizate cu ajutorul unor tehnici de argumentare. Ele se concretizează în diverse mijloace de coroborare a argumentelor în relații de întemeiere, astfel încât, prin utilizarea lor judicioasă, argumentatorii produc schimbarea dorită în credințele și atitudinile auditoriului.

Unii cercetători moderni ai argumentării au reluat preocuparea aristotelică de întocmire a unui inventar de tehnici de argumentare, cu scopul de a-l face sistematic și exhaustiv. Încercare zadarnică și neplauzibilă.

Este preferabil să amintim doar câteva tehnici de argumentare cunoscute din diversele manuale, tratate sau lucrări de logică, dar aplicabile cu multă abilitate în noile condiții. Fără să apelăm la expresiile sau formulele mai puțin familiare cititorului, considerăm că situațiile argumentative redate pentru fiecare aspect tehnic vor fi destul de sugestive.

Tehnicile de argumentare bazate pe deducție inferențială asigură caracterul necesar al întemeierii tezei, în funcție de relațiile de adevăr existente între propozițiile compuse ce constituie premisele argumentării.

Aceste tehnici se diferențiază în două categorii, în funcție de scopul utilizării lor:

a) Tehnici deductive inferențiale de susținere a tezei:

a1) Modus ponendo-ponens.

„Dacă ai învățat tehnicile de argumentare, atunci exercițiile sunt ușor de rezolvat; dar ai învățat aceste tehnici, deci exercițiile sunt ușor de rezolvat".

a2) Modus tollendo-ponens.

„Rezervorul de benzină este gol sau bateria este descărcată. Rezervorul de benzină nu este gol, așadar bateria este descărcată".

a3) Dilema constructivă (afirmativă) simplă.

„Dacă nu te porți după propria chibzuință, vei fi criticat. Dacă te porți după cea a altora, tot criticat vei fi. Dar este necesar ori să urmați propria părere ori pe cea a altora; prin urmare, în ambele cazuri vei fi criticat".

a4) Dilema constructivă (afirmativă) complexă.

„Dacă merg la Târgul de carte Gaudeamus, atunci mă întâlnesc cu prietenii tăi. Dacă merg la discotecă, atunci mă întâlnesc cu prietenii mei. Merg ori la Târgul de carte Gaudeamus ori la discotecă. Deci mă întâlnesc ori cu prietenii tăi ori ai mei".

b) Tehnici deductive inferențiale de respingere a tezei:

b1) Modus tollendo-tollens.

„Dacă este ziuă, atunci este lumină; or nu este lumină, deci nu este ziuă." (Școala stoică)

b2) Modus ponendo-tollens.

„Acțiunile sunt ori obligatorii ori interzise. A frecventa cursurile gimnaziale este o acțiune obligatorie. Deci a frecventa cursurile gimnaziale nu este o acțiune interzisă".

b3) Dilema distructivă (negativă) simplă.

„Dacă merg la film, îl voi vedea pe actorul meu preferat. Dacă merg la film, mă întâlnesc cu prietenul meu. Or nu l-am văzut pe actorul meu preferat sau nu m-am întâlnit cu prietenul meu. Prin urmare, nu am fost la film".

b4) Dilema distructivă (negativă) complexă.

„Dacă stau în bibliotecă, pierd mult timp. Dacă îmi cumpăr manualele de care am nevoie, cheltuiesc mulți bani. Dar nu pierd mult timp sau nu cheltuiesc mulți bani. Prin urmare, nu stau în bibliotecă sau nu-mi cumpăr manualele de care am nevoie".

Tehnicile de argumentare bazate pe deducție silogistică asigură întemeierea unei teze când trecerea de la premise (argumente) la concluzie (teză) este în funcție de relațiile dintre noțiunile angajate în propozițiile categorice (simple de predicație) care îndeplinesc rolul de premise (argumente). Aceste tehnici se diferențiază în două categorii:

a) Tehnici imediate de argumentare silogistică:

a1) Tehnici bazate pe pătratul logic al propozițiilor categorice.

„Unele păsări sunt vertebrate, fiindcă toate păsările sunt vertebrate."

a2) Tehnici bazate pe operații logice aplicate propozițiilor categorice: conversiunea simplă și prin accident, obversiunea, contrapoziția parțială și totală, inversiunea parțială și totală.

Secvență fundamentată pe operația de conversiune: „Unii oameni imaginativi sunt poeți, fiindcă toți poeții sunt imaginativi."

Secvență fundamentată pe operația de obversiune: „Nicio persoană nu este lipsită de aptitudini într-o activitate, fiindcă orice persoană posedă aptitudini cel puțin într-o activitate."

Secvență fundamentată pe operația de contrapoziție: „Niciun om lipsit de imaginație nu este poet, fiindcă toți poeții sunt oameni imaginativi."

Secvență fundamentată pe operația de inversiune: „Unii oameni care nu sunt poeți sunt lipsiți de imaginație, fiindcă toți poeții sunt imaginativi."

b) Tehnici mediate de argumentarea silogistică utilizate atât în susținerea, cât și în respingerea tezei:

b1) Silogismul categoric.

„Există plăceri care nu merită să fie căutate; deci există plăceri care nu sunt virtuoase, căci nimic din ceea ce nu merită să fie căutat nu este virtuos." (Louis Liard)

„Toate persoanele politicoase sunt apreciate, deoarece cei discreți sunt apreciați și nicio persoană politicoasă nu este indiscretă."

b2) Entimema.

„Cuget, deci exist." (*Cogito ergo sum* — R. Descartes)

„Suferințele morale, pe lângă care pălesc durerile fizice, stârnesc mai puțină milă, fiindcă nu se văd."

„Nu judec oamenii după ce au murit decât prin operele lor, restul nu mai are nicio însemnătate pentru mine."

b3) Polisilogismul progresiv.

„Toți timizii sunt suspicioși, iar toți superstițioșii sunt timizi, deci toți superstițioșii sunt suspicioși. Unii tineri sunt superstițioși, deci unii tineri sunt suspicioși."

b4) Polisilogismul regresiv.

„Toate viperele sunt șerpi veninoși și toți șerpii veninoși sunt ofidiene, deci toate viperele sunt ofidiene. Toate ofidienele sunt reptile, deci toate viperele sunt reptile. Toate reptilele sunt vertebrate, deci toate viperele sunt vertebrate."

b5) Soritul progresiv.

„Niciun paralelogram nu este trapez; toate dreptunghiurile sunt paralelograme; toate pătratele sunt dreptunghiuri; așadar, niciun pătrat nu este trapez."

b6) Soritul regresiv.

„Cine este prevăzător este și moderat; cine este moderat este și statornic; cine este statornic este și netulburat; cine este netulburat nu este mohorât; cine nu este mohorât este fericit; așadar, omul prevăzător este fericit." (Seneca)

„Supraproducția mărfurilor aduce supraofertă; supraoferta aduce lipsă de cumpărători; lipsa de cumpărători aduce scăderea prețurilor;scăderea prețurilor aduce micșorarea veniturilor; micșorarea veniturilor aduce licențierea lucrătorilor; licențierea lucrătorilor provoacă starea de șomaj; așadar, supraproducția mărfurilor provoacă starea de șomaj."

b6) Epicherema.

„Independența individuală este prima dintre necesitățile moderne. În consecință, nu trebuie să se pretindă niciodată sacrificarea ei pentru instituirea libertății politice. Rezultă că, niciuna din numeroasele instituții, atât de lăudate, care în republicile antice limitau libertatea individuală, nu e admisibilă în vremurile moderne." (Benjamin Constant)

„Minciuna provoacă neîncredere, deoarece este un enunț necorespunzător adevărului; măgulirea este o minciună, deoarece este o denaturare a adevărului; așadar, măgulirea provoacă neîncredere."

La cele de mai sus putem adăuga și variante mai moderne:

b7) Silogismul în interpretare propozițională.

b8) Silogismul în interpretare predicațională.

b9) Silogismul în interpretare deductiv-naturală etc.

Tehnicile de argumentare bazate pe inducție (trecerea de la premise la concluzie se întemeiază pe analiza particularului și are caracter de

probabilitate) asigură întemeierea unei teze. Aceste tehnici se diferențiază în două categorii:

a) Tehnici bazate pe forme inductive de argumentare:

a1) Inducția completă (totalizantă).

„Toți domnii Țării Românești din secolul XIV au făcut parte din familia Basarabilor, deoarece Basarab I, Nicolae Alexandru, Vlaicu, Radu I, Mircea cel Bătrân și Vlad I sunt toți din marea familie a Basarabilor și, cunoaștem din istorie, că au fost domnitori ai Țării Românești, în ordinea mai sus amintită, aproape tot secolul XIV".

a2) Inducția incompletă (amplificatoare).

„Toți cei care vin la medicul de familie sunt preocupați de sănătatea lor, fiindcă majoritatea pacienților sunt preocupați de sănătatea lor și de aceea vin la medicul de familie."

a3) Inducția prin eliminare.

„Fenomenul care trebuie explicat este durerea abdominală. Tratatele de medicină afirmă că există cel puțin patru posibilități etiologice și anume: (a) durerea provine de la afecțiunile organelor extraabdominale; (b) durerea provine de la bolile metabolice; (c) durerea este de origine neurologică; (d) durerea provine din cauze propri-zis abdominale. Pentru descoperirea cauzei unei dureri abdominale putem proceda astfel: cercetăm (a), apoi (b) și, în sfârțit, (c); dacă nici (a), nici (b) și nici (c) nu conțin cauza, atunci ne oprim la probabilul (d)."

a4) Inducția prin analogie.

„Rezultatul celui de-al doilea război mondial va fi o victorie a aliaților, fiindcă primul război mondial s-a încheiat cu o victorie a aliaților și, de asemenea, există asemănări semnificative între primul și cel de-al doilea război mondial." (extras din discursul lui Charles de Gaulle, Londra, 1942)

Adăugăm la cele de mai sus și alte variante:

a5) Inducția prin simpla enumerare.

a6) Inducția de la singular la singular (educția sau transducția).

b) Tehnici bazate pe cercetarea relațiilor cauzale:

b1) Metoda concordanței.

„Apelăm la o serie de circumstanțe pentru a explica apariția febrei tifoide într-o colectivitate umană. În primul rând se cercetează apa de la

diferitele ei surse, apoi hrana. Se constată că singura circumstanță comună este faptul că toți au mâncat stridii cumpărate de la aceeași piață. Presupunem că stridiile conțineau virusul care a declanșat febra tifoidă."

b2) Metoda diferenței.

„Albert Einstein calculase că razele de lumină care trec pe la soare nu-l vor traversa în linie dreaptă, cum cerea vechea teorie a lui Huyghens, ci se vor curba datorită forței de atracție a soarelui. Deoarece nu este posibil să se observe razele de lumină care trec pe lângă soare când acesta strălucește, eclipsa oferea în mod oportun posibilitatea să se studieze influența soarelui asupra luminii care trece pe lângă el. Două expediții au fost trimise de British Astronomical Society, una la Sobral, în Brazilia, alta la Principe, în Vestul Africii. În ambele locuri se producea eclipsa totală. Eclipsa începea la 29 mai 1919. Mai multe fotografii au fost făcute în timpul eclipsei. Altele, după eclipsă. Rezultatele celor două cazuri, diferite într-o singură privință (dispariția soarelui, într-un caz și apariția lui în altul) au fost anunțate de ambele expediții. Expediția de la Sobral dădea 1,98 ; cea de la Principe 1,62; media este 1,8. Einstein prevăzuse 1,75, deci foarte aproape. În acest fel calculele lui Einstein au fost confirmate. Prin urmare, consecința forței de atracție a soarelui este curbura razelor de lumină".

b3) Metoda combinată a concordanței și diferenței.

„Să presupunem că un automobil are trei bujii B1, B2, B3. Conducătorul auto observă deodată că motorul său merge numai cu doi cilindri. El bănuiește că o bujie este defectă. În acest caz, pentru a descoperi bujia defectă, el folosește următoarea metodă: el scoate mai întâi fișa bujiei B3, astfel încât să nu mai funcționeze decât B1 și B2; scoate apoi fișa bujiei B2 și pune pe prima la loc, astfel încât să funcționeze numai B1 și B3; la sfârșit face combinația B2 și B3. Dacă el observă că într-una din aceste combinații, să zicem B2 și B3, motorul nu funcționează mai rău decât înainte de îndepărtarea fișei bujiei B1, aceasta înseamnă că bujia B1 este cauza fenomenului."

b4) Metoda variațiilor concomitente.

„Multă vreme a dominat ideea că natura are „oroare de vid" și ascensiunea apei din pompele hidraulice se explică prin atracția exercitată de către vid asupra apei. Această explicație era limitată de faptul că

lichidul nu se ridica decât până la o anumită altitudine. În 1646, Toricelli a cufundat cu gura în jos într-un vas plin cu mercur un tub de sticlă cu mercur (lung de 80 cm, diametrul de 7 mm), observând cum coloana din tub coboară numai până la înălțimea de 76 cm. S-a născut ipoteza că greutatea coloanei de mercur este echilibrată de presiunea exercitată de greutatea aerului. Blaise Pascal, aflând despre această experiență și despre explicația ipotetică, scrie cumnatului său din Munții Auvergne să verifice ipoteza. Acesta urcă munții, având sub observație tubul cufundat în lichidul de mercur. Pe măsură ce el urcă munții, coloana cobora, până ce, în vârful muntelui, coloana coborî cu 8 cm față de înălțimea avută la punctul de plecare. În concluzie, dacă presiunea atmosferei este cauza nivelului atins de coloana de mercur, atunci odată cu variația presiunii atmosferice, trebuie să varieze și înălțimea coloanei de mercur".

b5) Metoda reziduurilor (rămășițelor).

„După ce s-a calculat orbita planetei Uranus, descoperită în 1781, s-au observat unele nepotriviri între prevederile calculelor și drumul real al planetei. Uranus întârzia pe orbită în mod inexplicabil. Astronomul francez Leverrier a presupus atunci că perturbațiile constatate se datorează acțiunii unei planete necunoscute. El a calculat orbita acestei presupuse planete și a determinat locul de pe bolta cerească unde ea ar putea fi identificată într-un anumit moment. Pe baza acestor indicații, noua planetă a fost într-adevăr descoperită la 23 septembrie 1846 de către astronomul berlinez Galle și a primit numele de Neptun. Perturbațiile lui Neptun au îngăduit să se descopere pe aceeași cale, în 1930, planeta Pluton".

Observație: pot fi utilizate sau utilizabile și alte tehnici de argumentare, în măsura în care ele asigură întemeierea tezei aflată în discuție, dezbatere sau dispută.

IX. EXAMINAREA CRITICĂ A ARGUMENTĂRILOR

Examinarea critică a argumentărilor este în esență similară cu modul în care examinăm demonstrațiile. În ambele cazuri avem de-a face cu raționamente care au menirea de a susține sau de a respinge o propoziție.

Există și numeroase deosebiri. Cel mai important aspect care trebuie semnalat este acela că, în cazul argumentărilor, criteriile de evaluare nu sunt limpezi, univoce și tranșante. De aceea evaluarea unei argumentări nu mai are nici caracter definitiv, și nici nu reprezintă o întreprindere foarte simplă și la îndemână. Însă, dacă întemeierea tezei s-a făcut în conformitate cu cerințele de corectitudine a unei argumentări, atunci argumentarea poate fi supusă acțiunii de evaluare critică.

În acest caz se utilizează două criterii izvorâte din chiar structura oricărui argument:

1) Criteriul validității materiale a argumentării, care se referă la corectitudinea argumentelor și a propozițiilor argumentative. În acest caz, criteriul privește conținutul demersului argumentativ, deci vizează argumente care se concretizează în judecăți argumentative și au rolul de premise ale argumentării.

2) Criteriul validității formale a argumentării, care se referă la corectitudinea tehnicilor de argumentare. În acest caz, criteriul se aplică pentru a dovedi dacă argumentarea este corectă.

În primul caz, al criteriului validității materiale a argumentării, pot fi utilizate următoarele subcriterii:

a) Criteriul veridicității, adică analiza adevărului temeiurilor argumentării, problemă nu tocmai ușoară. Există însă posibilitatea de a deter-

mina adevărul probelor (argumentelor) în baza observațiilor empirice (directe sau indirecte), a experimentului sau pe calea analizei formale.

Fie secvența discursivă: „(1)Senzațiile sunt cognoscibile, fiindcă (2)sunt procese psihice, iar (3)procesele psihice sunt cognoscibile." Teza (1) are drep temei două propoziții argumentative, (2) și (3), ambele adevărate.

Determinarea adevărului probelor în baza observației empirice directe: „(1)Conferința la care am asistat nu a trezit prea mult interes, fiindcă (2)în sală erau doar vreo 20 de ascultători".

Determinarea adevărului probelor în baza observației empirice indirecte: „(1) Napoleon a fost un mare strateg militar, fiindcă (2)Napoleon a obținut o victorie strălucită la Austerlitz".

Determinarea adevărului probelor în baza experimentului: „(1)Metalele reacționează cu apa, fiindcă (2)o vergea de metal introdusă într-un pahar cu apă se acoperă de un strat de culoare ruginie".

Determinarea adevărului probelor în baza analizei formale: „(1)Lumea în imensitatea ei nu poate fi cunoscută, fiindcă (2)simțurile și rațiunea sunt limitate în posibilitățile lor".

b) Criteriul suficienței, condiție cu sens logic și referitoare la temeiuri (suficiente sau insuficiente) pentru a justifica propoziția-concluzie ca adevărată. Dacă temeiurile sunt insuficiente, trebuie găsite altele, și atunci argumentarea, ca dispută critică, poate continua. În caz contrar, teza trebuie abandonată.

Fie secvența discursivă: „(1)Batracienii nu nasc pui vii și nu îi hrănesc cu lapte, fiindcă (2) nu sunt mamifere și (3)numai mamiferele nasc pui vii și îi hrănesc cu lapte". Teza secvenței discursive (1) se fundamentează pe două temeiuri, (2) și (3), care sunt suficiente.

În cazul următor, cele două temeiuri nu mai sunt suficiente: „(1)Andrei nu a obținut o notă de promovare la examenul de *Teoria argumentării*, fiindcă (2)este leneș și (3)toți cei leneși nu au obținut o notă de promovare la examenul de *Teoria argumentării*".

c) Criteriul acceptabilității temeiurilor (probelor) se referă în special la premisele ultime, atunci când nu putem cere să li se aplice condiția de adevăr. Deoarece în argumentări este prezentă intenția de a convinge un auditoriu, acceptabilitatea premiselor (de regulă ultime) este relativă la

cunoștințele și capacitatea de înțelegere ale acestuia, la valorile sau scările de valori admise de el. Acest criteriu este totuși un reper, adaptabil, de la caz la caz, în aprecierea și critica argumentărilor.

Fie secvența discursivă: „(1)Deoarece electronii au masă diferită de a protonilor, (2)vitezele electronilor și ale protonilor se vor modifica diferit". Teza secvenței discursive (2) se fundamentează pe un temei (1) acceptabil care exprimă un adevăr necesar domeniului de specialitate.

Cele mai multe teze se fundamentează pe temeiuri care exprimă adevăruri specifice cunoașterii comune: „(1)Astăzi trebuie să te îmbraci mai gros când mergi la facultate, fiindcă (2)astăzi este mult mai rece afară decât ieri".

Unele teze se fundamentează pe temeiuri rezultate ale unor mărturii: „(1)Acuzatul este principalul suspect de comiterea crimei, fiindcă (2)martorul declară că l-a văzut pe acuzat acasă la victimă în chiar ziua când s-a săvârșit crima".

Există și temeiuri care exprimă invocarea lirică a autorității divine: „(1)Niciun muritor nu poate scăpa de la a comite fapte reprobabile dacă Zeus i-a trimis nenorociri; (2)este inadmisibil deci să îndurăm rătăcirile trimise de zei." (Sofocle)

În cel de-al doilea caz, al criteriului validității formale a argumentării, pot fi utilizate următoarele subcriterii de decidabilitate:

a) Criteriul decidabilității aplicabil în cazul tehnicilor argumentative prin deducție inferențială. Aici se pot aplica:

– metoda tabelelor de adevăr (metoda matricială);

– metoda reducerii la absurd (metoda tabelelor de adevăr parțiale);

– metoda contraexemplelor (cine posedă cunoștințe de logică poate apela la o metodă similară, cea a grafurilor semantice propusă de E.W. Beth);

– metoda deducției naturale ș.a.

b) Criteriul decidabilității aplicabil în cazul tehnicilor silogistice de argumentare. Aici se pot aplica:

– metoda reducerii directe (utilizată încă de Aristotel);

– metoda reducerii indirecte (metoda reducerii la absurd);

– metoda diagramelor (metoda Euler, Venn ș.a.);

– metoda deducției naturale ș.a.

c) Criteriul decidabilității aplicabil în cazul tehnicilor inductive de argumentare. Aici se poate urmări în special:

– numărul mai mare de cazuri investigate sau folosite ca temeiuri (probe) ale argumentării;

– diferențierea mai riguroasă între trăsăturile esențiale și cele accidentale ale cazurilor investigate.

X. CONVINGERE, PERSUASIUNE ȘI MANIPULARE ÎN PRACTICA DISCURSIVĂ

Argumentarea are drept scop convingerea auditoriului cu privire la teza aflată în discuție, dezbatere sau dispută. Pentru a se obține acest rezultat sunt puse în mișcare variate tehnici de argumentare prin intermediul cărora se vehiculează un anumit conținut de idei (enunțuri).

10.1. CONVINGEREA

Convingerea (acțiunea de a convinge) înseamnă a face pe cineva să accepte adevărul unei teze, să adere la o opinie. Aici putem vorbi mai degrabă despre rezultatul unui demers rațional, chiar logic, constrângător, în sensul că rezultă din prezentarea unor probe indubitabile.

Această explicație ne este sugerată chiar de originea cuvântului, *convictio* (de la *vincere*), „înfrângere completă", în cazul de față „victorie a rațiunii".

Dacă în argumentare se trece cu succes de filtrul criteriilor de evaluare, atunci ea devine convingătoare. În caz contrar este neconvingătoare pentru auditoriul vizat, întrucât, deși pot fi utilizate enunțuri adevărate sau acceptabile, ele sunt vehiculate cu tehnici de argumentare neadecvate.

Fie secvența discursivă: „(1)Clorul este monovalent, fiindcă (2)este halogen".

Sub aspectul tehnicii de argumentare, a conținutului de idei vehiculată de propoziția-temei și a legăturii de determinare între teza (1) și temeiul (2), secvența are drept scop convingerea interlocutorului.

10.2. PERSUASIUNEA

Există însă și o altă situație, când argumentatorul utilizează tehnici de argumentare adecvate, însă enunțuri cu valabilitate locală sau individuală prezentate ca fiind general-valabile pentru auditoriul implicat în dialog. În acest caz argumentatorul urmărește persuasiunea auditoriului său.

Persuasiunea (acțiunea de a persuada) înseamnă a determina pe cineva să acționeze în sensul dorit, bineînțeles în urma argumentării. Aici putem vorbi despre tehnici de influențare care vizează dimensiunea emoțională, imaginația, sugestia și pare a avea ca scop adeziunea liberă a interlocutorului, așa cum sugerează chiar originea cuvântului *persuasio* (de la *suadere*, „a sfătui"), deci „a influența decisiv". Deci „a persuada" înseamnă mai mult decât „a convinge", fiindcă se adaugă și obținerea forței necesare trecerii la acțiune.

Persuasiunea este determinată mai mult de atitudinea interlocutorilor față de valabilitatea argumentelor și de legătura lor cu teza susținută.

Așadar, persuasiunea nu este o limită (cu atât mai puțin o eroare) a actului de argumentare, ci, dimpotrivă, există numeroase situații argumentative când este dificil să găsești temeiuri care să fie acceptate de auditoriu și ale căror legături cu teza să fie unanim recunoscute. Disputele argumentative cele mai animate se poartă în legătură cu temeiurile și tezele care lasă loc construcțiilor alternative, prin susținerea sau respingerea tezei și susținerea tezei opuse.

Fie secvența discursivă: „(1)Învinuitul ar trebui să primească pedeapsa minimă, întrucât (2) are o familie numeroasă".

Sub aspectul tehnicii de argumentare, a conținutului de idei vehiculată de propoziția-temei și a legăturii între teza (1) și temeiul ei (2), secvența are drept scop persuadarea auditoriului. De ce? Argumentul nu mizează pe legătura necesară teză — argument, ci pe cazul individual al unui învinuit, apărat de către un avocat care urmărește să influențeze completul de judecată prin apelul la milă, la situația dificilă din familia inculpatului.

10.3. MANIPULAREA

În sfârșit, iată și o altă situație, când argumentatorul utilizează atât tehnici de argumentare voit eronate și enunțuri aparent valabile, fără ca auditoriul să conștientizeze acest lucru. Intenția este de a induce în eroare auditoriul și de a obține un succes cu mijloace ilicite. În acest caz avem de-a face cu manipularea. Aici intervine iresponsabilitatea morală a celui care argumentează.

Așadar, înțelegem prin manipulare impunerea unei teze prin înșelătorie, fie prin prezentarea unor argumente false (afirmații mincinoase), fie prin folosirea în mod intenționat a unor raționamente greșite, dar având aparența corectitudinii (sofismele), care urmăresc inducerea în eroare a interlocutorului.

Fie secvența discursivă: „Dacă iei cât mai multe medicamente, atunci te îngrijești de propria sănătate; or eu mă îngrijesc de propria sănătate, deci eu trebuie să iau cât mai multe medicamente".

Sub aspectul tehnicii de argumentare, a conținutului de idei vehiculată de propoziția-temei și a legăturii de determinare între teză și temei, secvența are drept scop manipularea auditoriului.

Manipularea prin argumentare este utilizată astăzi în forme din ce în ce mai subtile, uneori agresive: de la dezbaterile politice și disputele polemice pe diferite teme de actualitate, până la discuțiile cotidiene din viața noastră privată, publică, profesională, când se urmărește obținerea succesului cu orice preț.

XI. SOFISMUL ÎN PRACTICA ARGUMENTATIVĂ

11.1. VARIETATEA ERORILOR DE ARGUMENTARE

Evaluarea critică a argumentărilor se realizează prin analiza argumentelor și prin utilizarea variatelor metode ale fiecărei categorii de tehnici de argumentare. Un astfel de demers, nici definitiv și nici simplu de realizat, urmărește să evidențieze, de multe ori similar cu modul de examinare a demonstrațiilor, dacă întemeierea tezei s-a făcut în conformitate cu cerințele de corectitudine. Nu întotdeauna aceste cerințe sunt respectate. Calificarea unor argumentări ca „eronate", „defectuoase" sau taxarea lor ca „jonglerii logice" și „trucuri logice" ne conduce spre tema noastră — sofismul în practica argumentativă.

Sofismul (*sophisma* în limba elină sau *fallacia* în limba latină) are înțelesul de „șiretlic", „înșelătorie" și desemnează o serie de erori logice întâlnite în practica justificării ideilor prin demonstrații sau argumentări, indiferent dacă ele sunt comise intenționat sau nu. Însă cercetătorii au încercat să distingă aceste erori logice și în funcție de aspectul lor intenționat sau neintenționat. De aici distincția împământenită între „sofisme" (erori logice intenționate) și „paralogisme" (erori logice neintenționate).

Începând cu Aristotel (*vide* lucrarea *Respingerile sofistice*), continuând cu John Stuart Mill în epoca modernă și cu cercetătorii contemporani Irving M. Copi, Daniel J. Sullivan, Barbara Warnick și Edward S. Inch, Christian Plantin, C.L. Hamblin, John Woods și Douglas Walton, Frans H. van Eemeren și Rob Grootendorst ș.a., sofismele au fost supuse încercării de analiză și de sistematizare.

Sunt multe aspecte care ne determină să respingem exclusivismul acestor încercări, iar tabloul erorilor de argumentare este mult mai extins și, înainte de toate, deschis. Ne oprim însă în cele ce urmează doar asupra unora, considerate ca frecvente în mai toate domeniile sau situațiile argumentative.

11.2. CELE MAI FRECVENTE SOFISME ÎNTÂLNITE ÎN PRACTICA DISCURSIVĂ

11.2.1. Erori referitoare la ambiguitate

Unele erori se referă la detalii în construcția argumentelor, la ambiguitatea termenilor sau propozițiilor conținute. Există mai multe tipuri de ambiguitate:

a) Ambiguitatea lexicală, apare atunci când un termen cu două sau mai multe sensuri este folosit astfel încât propoziția care îl conține poate fi înțeleasă în mai multe moduri. Într-un dialog utilizarea ambiguă a termenilor poate bloca orice posibilitate de acord. În alte cazuri, dialogul contradictoriu, deci cu premise diferite ale argumentelor asumate, ar putea ajunge la aceeași concluzie, dar pe căi diferite, datorită ambiguității lexicale.

De pildă, sofismul ambiguității este exploatat magistral de I. L. Caragiale în schița *Căldură mare*, unde sensurile diferite pe care le au în replicile celor doi interlocutori verbul „a pleca" („a ieși din casă", a pleca din oraș") și adverbul „acasă" („în casă", „în oraș") generează o pagină demnă de teatrul absurdului. Redăm scurtul dialog între F și D:

„F: Apoi, a luat cheia la dumnealui când a plecat.

D: Care va să zică a plecat.

F: Nu, domnule, n-a plecat.

D: Amice, ești...idiot!

F: Ba nu, domnule.

D: Zici că nu-i acasă.

F: Ba-i acasă, domnule.

D: Apoi, nu ziseși c-a plecat?

F: Nu, domnule, n-a plecat.

D: Atunci e acasă.

F: Ba nu, da' n-a plecat la țară, a ieșit așa."

În aceeași categorie se pot încadra și neologismele utilizate imprecis de unii vorbitori. De pildă, adjectivul „fortuit" (înseamnă „întâmplător") este uneori folosit cu sensul de „forțat", „obligatoriu", iar adjectivul „lucrativ" (înseamnă „care aduce beneficiu") cu sensul „care lucrează", „de lucru" în expresiile „ședință lucrativă", „activități lucrative" ș.a.

„Fenomenul infracțional din acest an se situează la nivel normal. Ceea ce este normal nu trebuie combătut. Așadar, fenomenul infracțional din acest an nu trebuie combătut." Se observă că polisemia termenilor din care sunt alcătuite propozițiile înlănțuite în această construcție argumentativă reprezintă o ambiguitate lexicală.

b) Un tip de ambiguitate lexicală este și echivocația, în care același termen sau expresie este folosit de două sau mai multe ori într-un argument, dar de fiecare dată într-un sens diferit.

De pildă, o reclamă recentă, legată de numele unei beri, exploatează echivocul cuvântului „nume". Unui urs i se atrage atenția că o firmă de bere i-a folosit numele (n.n. numele comun, al speciei). Ursul se simte îndreptățit să ceară o recompensă și pretinde: „Dați-mi o halbă de Martin" (n.n. numele propriu).

Când nu sunt deliberate, echivocațiile iau naștere din neatenție. Însă multe cazuri de echivocație implică deliberat o înțelegere greșită, deci reprezintă o formă de sofistică sau, eventual, de gândire deziderativă.

O formă extremă de ambiguitate lexicală este așa-zisa „strategie Humpty Dumpty", denumire provenită de la un personaj creat de scriitorul englez Lewis Carroll, care, în discuțiile cu Alice oferă un înțeles particular cuvintelor în folosirea lor cotidiană. Este de fapt un caz extrem de definiții stipulative și sensuri idiosincratice ale cuvintelor din uzul comun, prin urmare un mod confuz de folosire a limbajului

În aceeași arie tematică putem integra și jargonul, în sensul de limbaj sofisticat de specialitate (inclusiv filosofic), modalitate de a face ca unele subiecte să pară mai dificile și mai importante decât sunt în realitate. Jargonul, folosit cu obstinație, este un truc retoric care mimează profunzimea, dar care poate fi deconspirat ca ignoranță, necinste sau lipsă de sens.

O formă extremă a jargonului este „newspeak“, denumire dată de scriitorul George Orwell în romanul *O mie nouă sute optzeci și patru* limbajului creat de conducătorii unei societăți imaginare. „Newspeak“ trebuie să controleze gândirea, să facă unele idei nu doar neinteligibile, ci pur și simplu imposibil de gândit.

Această abordare a limbajului implică asumția controversată că limbajul dă formă gândurilor noastre până la punctul în care nu mai putem gândi ceva dacă nu avem un cuvânt pentru el.

c) Ambiguitatea referențială, apare atunci când un termen este folosit astfel încât poate fi considerat ca referindu-se la oricare din două sau mai multe lucruri.

d) Ambiguitatea sintactică, întâlnită și sub numele de amfibolie, apare atunci când ordinea cuvintelor permite două sau mai multe interpretări.

De pildă, prin folosirea neadecvată a genitivului apar construcții de tipul „premierea Uniunii Scriitorilor“, „controlul Guvernului“ ș.a. Iată și alte două exemple:

Regele Cresus a întrebat oracolul din Delphi dacă să facă sau nu război cu perșii. I s-a răspuns: „Dacă va face război cu perșii, Cresus va distruge un regat puternic“. Încurajat, Cresus a intrat în război și a fost înfrânt. Preoții sanctuarului s-au dezvinovățit, susținând că profeția s-a dovedit, din nefericire, nu în sensul dorit de Cresus.

Logicianul W.J. Jevons semnalează expresia „De două ori doi plus trei“, ceea ce poate însemna fie „(De două ori doi) plus trei“, adică (2 x 2) + 3 = 7, fie „De două ori (doi plus trei)“, adică 2 x (2 + 3) = 10.

Aceste ultime două forme de ambiguitate pot fi preîntâmpinate prin rigoare și gândire critică, fără a cădea în pedanteria analizei detaliilor unui argument, ca formă de retorică ce pierde adeseori din vedere ceea ce este realmente important în argumentare.

11.2.2. *Argumentum ad hominem*

Acest tip de argument, numit de multe ori și *argumentum ad personam* reprezintă încercarea de a discredita un argument prin referire la persoane sau la competențele celui care aduce argumentul.

Este de cele mai multe ori o tehnică retorică, deoarece discreditarea sursei unui argument lasă de obicei argumentul în sine intact. Dacă se utilizează într-un dialog sau dezbatere de către unul dintre interlocutori, aceasta îl va determina și pe celălalt să contraargumenteze tot prin argumente *ad hominem*. Se ajunge în acest fel la o escaladare de argumente direcționate către persoane, emoțiile înlocuind logica, discuția degenerând într-o aprigă și sterilă dispută. Acest argument se prezintă sub patru forme:

a) *Argumentum ad hominem* abuziv, explică , de pildă, specificul gândirii unui filosof prin caracterul său moral, nefericirile sau accidentele biografiei sale. Iată și un exemplu mai actual: „Declarația martorului nu este demnă de încredere, deoarece există dovezi că a participat la demonstrații de protest împotriva politicii guvernului“.

b) *Argumentum ad hominem* circumstanțial sugerează că oponentul satisface un interes personal susținând o anumită aserțiune spre a submina tocmai această aserțiune.

Secvența dialogală concretizează această eroare:

„— Cum de poți găsi plăcere în împușcarea unui animal lipsit de apărare? Găsesc neîndoielnic faptul că uciderea pentru amuzament a unei căprioare sau a unui păstrăv este o barbarie.“

„— Dacă ești atât de afectat de lucrul acesta, atunci de ce mănânci carnea acestor animale? Nu cumva te contrazici?“ (William Jackson)

c) *Argumentum ad hominem tu quoque*, este un tip de argument al complicității la vinovăție. Pentru întemeierea sau respingerea unei aserțiuni se invocă faptul că și oponentul a acceptat-o cândva sau a susținut altădată contrariul ei.

Secvența următoare aparține acestei categorii: „Teoria X nu este bună, pentru că autorul ei nu a mai prezentat până acum altă lucrare științifică.“

d) Eroarea proastei companii este o formă de retorică ce urmărește să convingă că un punct de vedere nu poate fi acceptat, pe temeiul că acesta a fost susținut de o persoană indezirabilă, care, deși a enunțat anumite opinii false, multe altele sunt adevărate.

Această eroare poate fi privită în contrast cu „eroarea bunei companii“, argument care apelează la respectul nemăsurat sau la așa-zisa competență universală a expertului.

11.2.3. *Argumentum ad verecundiam*

În esență se invocă o autoritate (expert) în vederea întemeierii sau respingerii unei asertiuni. Medievalii, de pildă, au invocat multă vreme infailibilitatea științifică a lui Aristotel pentru a determina acceptarea unor asertiuni, multe dintre ele, în fapt, greșite.

Aristotel spunea că „Soarele este incoruptibil". La începutul timpurilor moderne, grație instrumentelor perfecționate, s-au observat însă pete în soare. Un student, comunicându-i profesorului său acest fapt, a primit următorul răspuns: „Amice, am citit pe Aristotel de două ori de la un capăt la altul și știu că nu pot fi pete pe Soare. Șterge mai bine sticlele (ochelarii — n.n.) dumitale. Dacă petele nu sunt în lunetă, ele nu pot fi decât în ochii dumitale".

Există mai multe forme ale acestui tip de argument:

a) Autoritatea cuprinzătoare se bazează pe lipsa totală de punere la îndoială a competenței expertului.

b) Competența universală supralicită competența într-un domeniu drept indicator pentru un domeniu înrudit. De pildă, opiniile lui Newton în domeniul filosofiei, sau comentariile lui Albert Einstein despre natura societății trec dincolo de domeniul lor de specialitate, care a fost fizica.

c) Autoritatea deformată se bazează pe schimbarea semnificației unei asertiuni rupând-o din context.

d) Autoritatea referențială postulează o anumită autoritate în domeniu și se refuză orice deviantă de la opiniile acesteia. De pildă, cunoscuta formulă „Magister dixit" devine sofism atunci când tinde să se substituie spiritului critic.

e) Autoritatea venerabilă se referă la tentația, destul de răspândită de a lua pe cei din trecut ca autorități incontestabile. Din faptul că Ludwig Wittgenstein a susținut o concepție care a revoluționat filosofia nu rezultă o dovadă pentru a conchide pur și simplu că orice aserțiune a filosofului trebuie să fie adevărată. Respectul peste măsură față de experți (de pildă, cunoscuta formulă *Magister dixit*) poate degenera în servilism și umilință excesivă, stavile sigure în calea gândirii critice. Deși Friedrich Nietzsche este un gânditor care merită tot respectul, nu pot fi luate în serios, fără o abordare critică, anumite sentințe despre diferite aspecte ale problematicii social-umane.

Respectul față de experți este și mai nepotrivit, uneori periculos, atunci când se caută adevărul în probleme controversate, în care nu există un consens al experților. Nimeni nu contestă faptul că există foarte bune temeiuri pentru a ține cont de părerea experților într-o serie largă de probleme.

Totuși se cuvine să păstrăm un anumit grad de scepticism atunci când se bănuiește că opinia expertului se poate baza pe premise false, rațio-namente greșite sau interese personale.

Există și o eroare conversă a autorității, ce constă în a tăgădui orice merit celor din trecut pentru motivul că aparțin ireversibil trecutului.

11.2.4. Argumentul complicității la vinovăție

Este folosit de obicei cu intenția de a slăbi forța unui argument, arătând că cerința de consistență ar trebui să-l determine pe susținător să aplice aceleași principii și în alte situații, sau să fie explicit în legătură cu ceea ce se consideră a fi unic pentru subiectul în discuție.

De pildă, Iisus a împiedicat mulțimea furioasă să ucidă cu pietre pe femeia prinsă în adulter prin sugerarea ideii că acela care este fără păcat ar trebui să arunce primul piatra. Desigur, natura păcatelor este destul de diferită, dar aceasta nu justifica cruda practică a uciderii cu pietre.

Uneori acest argument îmbracă forme neacceptabile în discursul public sau privat, urmărindu-se justificarea unor comportamente indezirabile. A apela la formula „oricine face la fel", prin ambiguitatea contextului când cuvintele „toți" și „unul" sunt omise, poate conduce la efecte dezastruoase sub aspect social și moral.

În alte situații este o tehnică retorică ce poate fi utilizată și prin evitarea răspunsurilor directe, asemănătoare minciunii prin omisiune.

11.2.5. *Argumentum ad ignorantiam*

Este o eroare neformală în care lipsa unor dovezi cunoscute împotriva unei opinii este considerată o indicație că aceasta este adevărată. Imposi-bilitatea de moment în a dovedi contradictoria unui punct de vedere nu

demonstrează că nu ar putea exista dovezi contra lui; în cel mai bun caz, este un sprijin indirect pentru acesta.

De pildă, argumentul „există extratereştri, pentru că nimeni nu a putut dovedi că nu există" este tot atât de inconsistent ca şi contrariul, „nu există extratereştri, pentru că nimeni nu a putut dovedi că există"; în mod asemănător, argumentul „Imunitatea faţă de pericolul răspândirii unei maladii contagioase este sigură, căci nu au fost identificate cazuri de îmbolnăviri." Este o construcţie de tip *argumentum ad ignorantiam*.

11.2.6. *Ignoratio elenchi*

Această eroare este numele latin pentru ignorarea a ceea ce este stabilit. Însemnă, deci, nerelevant. Concret, se referă la deturnarea discuţiei de la problemă prin introducerea unor subiecte care nu au legătură cu ea. Sub aspect retoric este un truc sau o tehnică de evitare a răspunsurilor la întrebările directe.

Cel mai adesea este determinată de lipsa unei concentrări mentale, adică rezultatul incapacităţii de a aprecia exact ceea ce este în discuţie. Aceasta presupune ori introducerea unei premise nerelevante, ori concluzia pentru care se argumentează este ea însăşi nerelevantă.

11.2.7. *Non sequitur*

Este un tip de argument care pare logic, poate chiar suna logic, dar o examinare a premiselor demonstrează că nu există nicio legătură cu concluzia, însemnând literal „nu rezultă că" sau „nu decurge".

Concluziile *non sequitur* sunt cel mai clar sesizate când sunt absurde. De regulă sunt des anunţate prin folosirea greşită a indicatorului de concluzie „deci" sau „prin urmare".

„Dacă Palermo este cel mai mare oraş din Sicilia, iar Palermo este port la mare, atunci Palermo este plin de mafioţi." Concluzia este de tip *non sequitur*, adică deziderativ absurdă.

Orice eroare formală are o concluzie *non sequitur* şi sunt prin definiţie forme de raţionare nevalide. Există însă multe concluzii *non sequitur* autentice care provin din neatenţie sau datorită gândirii deziderative, adică

fondate pe credința că ceva trebuie să fie adevărat pentru că se dorește acel ceva.

11.2.8. Eroarea temeiurilor nesatisfăcătoare

Este o eroare formală care presupune că, dacă temeiurile oferite pentru concluzie sunt false, atunci concluzia trebuie să fie și ea falsă. În realitate sunt posibile derivări ale unor concluzii adevărate din premise false, sau derivări din premise adevărate, dar prin intermediul unor raționamente incorecte. Desigur, în ambele ipostaze concluziile pot fi adevărate, dar nu în mod sigur adevărate.

Caracteristica acestei erori este că susținerea unei opinii pe baza unor premise false sau a unei forme de raționament nevalide nu este întemeiată în mod adecvat. În prima variantă situația este asemănătoare cu opiniile adevărate fundamentate pe așa-zisele „dovezi anecdotice", dovezi slabe care implică în mod caracteristic generalizări pripite. Uneori însă există temeiuri să ne încredem în sursa acestor dovezi, astfel încât acestea să ajute la susținerea sau la subminarea unei concluzii. Oportunitatea utilizării dovezilor anecdotice depinde în întregime de context și de tipul de dovadă care este asumată. În cel de-al doilea caz, se comite eroarea temeiurilor nesatisfăcătoare prin intermediul unui raționament nevalid de tip *non sequitur*.

Premisele unui argument pot fi adevărate, dar modul în care a fost derivată concluzia este șubred și nu arată dacă concluzia este adevărată sau nu în mod sigur. Aceasta arată că se poate ajunge la concluzii adevărate din întâmplare sau ele pot fi asertate fără dovezi potrivite care să le susțină.

11.2.9. *Post hoc ergo propter hoc*

Este eroarea care înseamnă literal „după aceasta, de aceea, din această cauză".

Fie secvențele discursive: „De aceea mi-a mers rău toată săptămâna, pentru că mi-a tăiat calea o pisică neagră."; „Deoarece primăvara graurii

sosesc mai târziu decât ciorile pe câmp, și aceasta an de an, înseamnă că sosirea ciorilor pe câmp este cauza sosirii graurilor."

Aici nu se face diferența dintre „după aceea" și „deoarece". Doar pentru că un anumit eveniment survine după un alt eveniment nu atrage cu necesitate concluzia că primul a fost cauza celui de-al doilea. Deci este o eroare să luăm coincidența drept cauză. Cu toate acestea, eroarea este o formă de raționament către care oamenii sunt special înclinați, în sensul că orice corelație oferă o dovadă a unei legături cauzale directe.

În realitate o asemenea corelație poate rezulta dintr-o cauză comună celor două evenimente, din pură coincidență, sau poate să ofere o dovadă pentru o ipoteză alternativă, precum și pentru aceea care se presupune că decurge din ea.

11.2.10. Generalizarea pripită

Este în fond un argument prin exemplificare care a scăpat de sub control sau, altfel spus, o generalizare bazată pe un număr insuficient de exemple atipice. „Învățământul românesc este compatibil, chiar superior celui occidental"; afirmația, des auzită în diferite medii, se bazează doar pe faptul că unii elevi români sunt performanți la olimpiadele internaționale, iar afirmația „toți politicienii sunt corupți" — pe extinderea pripită a cazurilor particulare.

Un alt exemplu celebru: „Europa este cea mai frumoasă parte a lumii. Franța este regatul cel mai frumos din Europa. Parisul este cel mai frumos oraș din Franța. Colegiul din Beauvais este cel mai frumos colegiu din Paris. Camera mea este cea mai frumoasă din camerele colegiului din Beauvais. Eu sunt cel mai frumos bărbat din camera mea. Deci, eu sunt cel mai frumos om din lume." (Edmond Rostand)

Este o eroare destul de răspândită emiterea sau acceptarea unei generalizări făcută pe baza unui eșantion foarte restrâns sau nereprezentativ. O concluzie obținută inductiv nu este valabilă pentru toate cazurile de referință. Multe dintre aceste generalizări sunt rodul prejudecăților, al superstițiilor, al însușirii unor opinii insuficient analizate sau al extrapolării unei experiențe limitate la toate cazurile întâlnite. Când unele trăsături particulare sunt extrapolate la nivelul unor colectivități (națiuni,

popoare, rase, comunități religioase, categorii sociale, categorii profesionale ș.a.), atunci sofismul generalizării pripite, folosit abuziv de către politicieni sau mass-media, poate genera situații chiar periculoase.

Sub același titlu putem include și eroarea de a folosi excepția pentru a demonstra regula.

11.2.11. Argumentul pantei alunecoase

Această eroare presupune că acceptarea unor practici relativ inofensive sau săvârșirea unei anumite acțiuni va duce inevitabil ori la un întreg lanț de evenimente nedorite, ori la legalizarea unor practici indezirabile. Această formă de argumentare poate avea o anumită forță, dar pentru a o evalua este nevoie de informații suplimentare despre presupusa inevitabilitate a coborârii către ceea ce poate fi mai rău. Probabil că în spatele acestei maniere de a raționa se ascunde un argument prin exemplificare.

Panta alunecoasă nu este în esență decât o tactică de intimidare și niciodată un argument logic. În formele sale extreme acest tip de retorică poate fi ușor de ridiculizat. De regulă, panta alunecoasă este folosită de criticii unui argument, nu și de susținătorii lui, cu scopul de a caricaturiza argumentul oponentului.

11.2.12. Eroarea analogiilor slabe

Această construcție este o formă de argument nesigură, deși uneori este convingătoare și eficientă din punct de vedere retoric. Eroarea este vulnerabilă, deoarece se bazează adesea pe o comparație care poate fi contestată, sau se fundamentează pe gândirea deziderativă.

Sub forma unei analogii figurate, este cunoscută sub numele de „eroarea Van Gogh“: dacă pictorul a fost sărac și neînțeles în timpul vieții, și totuși acum este recunoscut ca un mare artist, atunci orice artist sărac și neînțeles va fi recunoscut ca un mare artist în viitor.

Și în domeniul filosofiei sunt destui închipuiți care publicând câte ceva comit o astfel de eroare.

11.2.13. Argumentul bazat pe aparență sau statistică

Este în esență un raționament inductiv vulnerabil, care se bazează pe fenomene sau aparențe care sunt exterioare lanțului cauzal. În spatele unei concluzii de acest fel, fie explicit, fie implicit, poate să se afle un argument prin exemplificare.

Un astfel de argument poate face apel și la dovezi care se bazează pe diverse statistici mai mult sau mai puțin convingătoare. Legăturile cu diversele statistici sunt vulnerabile, deoarece ele nu permit predicții care să confere un grad rezonabil de siguranță. În plus, deoarece nu există o legătură cauzală, nu avem niciun motiv să acceptăm faptul că dacă ceva a fost adevărat din punct de vedere statistic în trecut, acest ceva va fi neapărat adevărat și în viitor. În anumite situații argumentul statistic reprezintă un mod de a ascunde adevărul, variantă cunoscută și sub numele de „minciună statistică" sau „omisiune prin statistică".

11.2.14. Argumentul „sau — sau"

Aceasta este o eroare cunoscută și sub numele de „falsă dihotomie" sau „opțiuni insuficiente".

Prezentarea greșită a alternativelor existente se construiește după modelul „este sau A sau B", neglijându-se astfel situațiile intermediare posibile.

De pildă, întâlnim falsa dihotomie între aserțiunile „Dumnezeu există" sau „Dumnezeu nu există". În realitate există și o variantă agnostică ce susține că nu există dovezi suficiente în această problemă. Mai mult, pentru a elimina și o falsă trihotomie, există o variantă filosofică în care se susține că problema este în sine lipsită de sens și, deci, nici adevărată, nici falsă, nici nedemonstrată. Dintr-o apreciere incorectă a pozițiilor existente poate rezulta accidental o falsă dihotomie. Când însă este deliberată, este o formă de sofistică.

Sunt însă și cazuri în care modelul „sau-sau" își găsește aplicabilitate, mai ales din motive de ordin practic. O situație în care se aplică de multe ori, nefiind posibil altfel, este cea a deciziilor. Chiar termenul latin, *decisio*, înseamnă „a îndepărta prin tăiere". Din această cauză în

adoptarea unei decizii se recomandă utilizarea unor standarde riguroase cu care să se confrunte alternativele disponibile.

Bineînțeles, lista capcanelor argumentării sau a argumentărilor patologice este foarte lungă. Amintim, în treacăt, de *argumentum ad populum*, frecvent utilizat în domeniul politicii și publicității, prin apelarea la sentimente, idei, prejudecăți, opțiuni larg răspândite; de *argumentum ad misericordiam*, prin invocarea unor circumstanțe capabile să trezească mila; de *argumentum ad baculum*, utilizat uneori în negocierile politice și sociale (de pildă, avertismentul cu greva), însă nelegitim în educație (pedeapsa cu nota sau cu exmatricularea etc.) și nepermis în dezbaterile teoretice; de sofismul dezacordului între „a spune" și „a face", când medicul fumează în timp ce vorbește împotriva fumatului; de *petitio principii* (sau sofismul circularității), prin admiterea anticipată tocmai a ceea ce ar fi trebuit să se admită în urma argumentării. Iar lista lor este permanent incompletă.

XII. DEBATE ÎN FORMAT KARL POPPER

12.1. FORMATE DE DEZBATERI

Dezbaterea academică în format Karl Popper a fost inițiată de Open Society Institute și filialele Fundației Soros în anul 1994. Scopul declarat a fost acela al formării deprinderilor de gândire analitică și de exprimare personală, precum și de toleranță față de pluralismul opiniilor.

Lucrarea lui Karl Popper care a marcat fundamentarea unui Program internațional de dezbateri cu numeroase filiale, inclusiv în România, este *The Open Society and Its Enemies*. Scrisă în anii celui de-al doilea război mondial, când Karl Popper a fost nevoit să emigreze în Noua Zeelandă, lucrarea a apărut în anul 1945, urmată, după 1946, când autorul s-a stabilit în Anglia, de a doua ediție revizuită, în 1951 și, de a treia ediție, americană, în anul 1957.

În traducere românească, *Societatea deschisă și dușmanii ei* a apărut în 1993. Împreună cu o altă carte a sa, *The Poverty of Historicism* („Mizeria istoricismului"), ea face parte din efortul lui Karl Popper de a identifica tradiția intelectuală care a favorizat totalitarismul politic și de a o critica radical.

După Karl Popper, dacă cunoașterea avansează treptat, atunci concluziile sunt provizorii. Cunoașterea avansează prin formularea unor ipoteze și respingerea acestora, printr-o verificare publică rigu-roasă a ideilor și opiniilor. Cei implicați în debate învață treptat să gândească analitic și să se deprindă cu comportamente specifice participării active la viața democratică bazată pe dezbatere. Participanții la debate care gândesc analitic învață să coboare în profunzimea unui argument, să formuleze presupoziții, să gândească coerent și, mai presus de toate, învață cum să gândească abstract. Prin dezbateri devin capabili să înțeleagă că

disputele, deși sunt animate de puncte de vedere diferite, pot avea drept obiect nu numai aspecte materiale sau trecătoare, ci, în primul rând, valori și principii care pot fi susținute de fiecare dintre părți.

De aici rezultă marele avantaj de natură educativă oferit de participarea la dezbateri.

Dezbaterea datează încă din Grecia antică, unde constituia parte integrantă din democrație. În Atena, cetățenii se întâlneau pentru a dezbate cum să fie formulate legile. Tinerilor li se preda arta dezbaterii și ei învățau cum să pledeze o problemă, atât pro cât și contra, pentru a o înțelege mai bine.

Și în perioada Evului Mediu, educația includea pregătirea pentru discursul public și dezbateri. În perioada modernă fenomenul se extinde, în primul rând, în universități.

Astăzi există mai multe tipuri sau formate de dezbateri care necesită diferite abordări:

a) Dezbaterea Lincoln — Douglas, inspirată din celebrele dispute pentru președenția Statelor Unite, este cunoscută și sub numele de „dezbatere de valori“. Participanții își propun examinarea unor idei și valori care își revendică întâietatea și care se află incluse în moțiune. Înfruntarea are la bază principiile care susțin acea parte din moțiune apărată de combatanți. Dovezile sunt de natură filosofică și literară. Prin urmare, participanților nu le revine răspunderea de a discuta și modalitățile transpunerii în practică a poziției lor.

b) Dezbaterea de strategie se centrează pe punerea în practică a unei anumite poziții. Deși moțiunea implică o serie de valori, accentul se pune acum pe motivele de natură practică și statistică pentru adoptarea unei anumite strategii.

c) Dezbaterea de tip parlamentar este inspirată de procedura folosită în parlamentul englez. Fiecare echipă este formată din doi participanți. O echipă reprezintă guvernul, iar cealaltă opoziția. Primei echipe îi revine răspunderea de a defini termenii moțiunii. Participanții la dezbaterile de tip parlamentar au libertatea de a avansa atât argumente filosofice, cât și de ordin practic.

Ca și acest ultim tip de dezbatere, formatul Karl Popper reprezintă o combinație între dezbaterile de tip Lincoln — Douglas și cele de strate-

gie, dar echipele sunt formate din câte trei membri. Inițial dezbaterea de tip Karl Popper punea accent doar pe modul de construire a raționamentelor și pe formarea deprinderilor de raționare critică.

Ulterior el și-a găsit o identitate proprie, prin includerea dezbaterii în stilul celor de strategie, adică prin identificarea unor soluții viabile la problemele aflate în discuție, cu scopul conturării unor contribuții la procesul schimbării democratice.

12.2. CONCEPTE FUNDAMENTALE

Dezbaterile în format Karl Popper se bazează pe trei concepte fundamentale: „moțiune bine formulată“, „criteriu“ și „strategie argumentativă“.

1. Moțiunea bine formulată

Pentru ca dezbaterea să aibă loc trebuie să existe anumite probleme disputabile. Scopul activității este clarificarea naturii conflictelor. Orice moțiune trebuie mai ales să dezvăluie conflictele de natură abstractă care se află adeseori în spatele problemelor practice, dar și implicațiile de natură practică ale propozițiilor teoretice. În dezbaterea de acest tip problema, numită „moțiune“, este clar precizată, urmând ca participanții să se declare de acord sau împotrivă. Aspectul esențial nu este cel de clarificare a unor probleme de ordin practic, ci, în primul rând, a unor conflicte de principii.

O moțiune bine formulată trebuie să includă un conflict de valori sau principii, subînțelegându-se faptul că fiecare dintre părți are, în aproape egală măsură, dreptate. Nu pot fi moțiuni bine elaborate cele care se centrează pe probleme de natură personală sau religioasă, nici cele care implică prea multe cunoștințe de strictă necesitate. În aceeași situație se află și moțiunile care favorizează, prin însăși ceea ce enunță, doar o parte a posibilei dezbateri.

O moțiune bine elaborată se concentrează asupra unui conflict real între valori importante, cum ar fi cel de libertate, dreptate, echitate ș.a., dar include, într-o anumită măsură, și considerente de ordin practic. Iată conținuturile câtorva moțiuni bine formulate: înfruntarea dintre „libertate și ordine“, „libertate individuală și răspundere socială“, „drepturile

individului și binele general", „drepturile minorităților și conducerea exercitată de majoritate", „suveranitatea națională și drepturile omului", „domnia legii și nesupunerea civică" etc. Moțiunea se elaborează prin întrebări din sfera valorilor: Ce este drept? Ce este echitabil? Ce este bine? Care sunt drepturile cetățenilor? Care sunt limitele unor drepturi? Ce drepturi are societatea? Care este aria de extindere a drepturilor societății? Care sunt strategiile și cum se va proceda pentru a stabili care arie este mai întinsă atunci când aceste drepturi intră în conflict? ș.a.

În același timp, moțiunea nu trebuie să fie prea vagă sau prea ambiguă. Definirea precisă a termenilor reprezintă o parte integrantă din îndatoririle participantului la dezbatere. O moțiune bine formulată include termeni-cheie bine definiți. Chiar soarta unei runde de dezbateri depinde hotărâtor de gradul de definire a termenilor moțiunii. Definirea termenilor-cheie este o obligație a echipei afirmatoare. Dacă aceștia nu folosesc această șansă sau dacă nu există consens, atunci echipa negatoare capătă libertatea de a încerca să impună propriile sale definiții. De aceea, înaintea desfășurării dezbaterii, ambele echipe trebuie să ajungă la consens cu privire la înțelesul termenilor cuprinși în moțiune. Evitarea sensurilor ambigue sau nefuncționale ale termenilor este o cerință pentru o dezbatere realistă, pentru a nu aduce iluzorii avantaje strategice sau pentru a nu cădea în capcana sofismelor de tot felul. Uneori disputa se instalează la nivelul termenilor din moțiune, iar disputa se va da pentru stabilirea echipei care are definițiile mai rezonabile. Alteori, chiar termenii moțiunii se pretează la interpretări contradictorii, ceea ce conferă dezbaterilor o valoare în plus. În acest fel gândirea analitică își face apariția pe parcursul dezbaterilor.

Pentru ca o moțiune să se dovedească bine formulată, moderatorul poate cere în prealabil participanților să genereze idei pozitive sau negatoare despre o anumită problemă. Tehnica de tip brainstorming ar fi indicată în astfel de cazuri. La sfârșit, ideile neinspirate vor fi excluse, iar cele inspirate vor fi circumscrise și enumerate pentru a indica ordinea valorică a ideilor. O altă tehnică ar fi tabelele de tip T care enumeră de o parte și de alta a liniei verticale perechi complementare de idei și asociații de idei, asemănătoare dihotomiilor clasice ale gândirii filosofice. De pildă, conceptele de libertate și ordine sunt concepte pozitive, dar

legate în opoziție. În general, o creștere a gradului de libertate personală într-o societate produce o scădere a gradului de ordine socială și invers. Participanții la dezbateri vor trebui să pledeze pentru ambele părți, iar tabelul de tip T consemnează tocmai acest lucru. În sfârșit, o altă tehnică ar fi chiar binecunoscutele diagrame Venn. Ideile contrare sunt în afara intersecției. Ideile acceptate de ambele părți sunt în zona de intersecție.

De fapt, prin aceste tehnici de mai sus, participanții la dezbateri încearcă primii pași de generare a ideilor. În acest sens se poate lucra individual sau în echipă. Dar pentru a le conferi un plus de veracitate se recomandă ca moderatorul să poarte o discuție cu caracter exploratoriu în vederea clarificării ideilor, surprinderii nuanțelor sau a eventualelor obiecții, inclusiv a sugerării unor idei noi. Moderatorul trebuie să urmărească realizarea în prealabil a unui consens general între participanți pentru identificarea argumentelor bune în favoarea, respectiv, împotriva moțiunii. În această activitate preliminară argumentele nu vor fi complete sau în formă definitivă, deoarece scopul este stabilirea unei direcții generale, cât și extinderea unora prin efort ulterior.

2. Criteriul

În centrul dezbaterii se află cazul. Fiecare echipă își propune propriul caz argumentând fie în favoarea, fie împotriva moțiunii. Natura conflictului în dezbateri este disputa între principii, între valori. Dar valorile legate de conceptul de „bine“ și „drept“ cunosc o paletă extrem de largă, de la cele din viața cotidiană până la cele ideale, abstracte. În plus, în sfera socio-umanului valorile intră în conflict în mod obișnuit. De aceea, când se elaborează cazul pentru dezbateri, este necesar să se identifice cea mai importantă valoare care va fi susținută. De aici necesitatea criteriului. În funcție de criteriu, cea mai mare valoare poate fi libertatea individuală sau ordinea socială, binele colectiv sau domnia legii, dreptatea sau bunăstarea generală etc. Deci valorile sunt relevante în contexte diferite și pentru moțiuni diferite.

În procesul selectării criteriului, membrii fiecărei echipe vor alcătui o listă de motive prin care să arate de ce criteriul ales are cea mai mare importanță. Criteriul este modul în care trebuie înțeleasă o valoare în contextul unei dezbateri și reprezintă standardul pe baza căruia se evaluează dezbaterea.

Dar criteriul apărat trebuie circumscris moțiunii și nu ca o chestiune abstractă și absolută. La fel de neproductivă este și oferta unui criteriu vag, ambiguu sau prea puțin circumscris. Criteriile trebuie să fie relevante și utilizabile pentru ambele echipe aflate în dispută, deoarece dezbaterea autentică se desfășoară între poziții apărabile.

În unele situații există riscul ca partea adversă să conteste criteriul și să-l avanseze bine motivat pe al lor. În alte situații, criteriul nu este parte a conflictului, ci a căilor de maximizare a valorii susținute de criteriu. Totuși, valoarea inițială trebuie susținută cu argumente relevante. Acestea trebuie astfel concepute încât să susțină ideea-teză.

3. Strategia argumentativă

Înaintea desfășurării dezbaterii, fiecare echipă trebuie să-și redacteze cazul în forma finală și apoi să-l supună la încercări de tot felul. Este recomandabil ca cele două echipe să lucreze la redactarea ambelor perspective ale cazului, deși cea mai mare parte din dezbatere se desfășoară spontan. Examinarea propriei poziții și pregătirea anticipată a obiecțiilor oponenților cu argumente viguroase este o necesitate. Desigur, fiecare echipă pledează ambele perspective ale moțiunii în runde diferite. De aici și necesitatea pregătirii anticipate cu argumente și contraargumente a unei potențiale obiecții, inclusiv a acelora pe care ei înșiși nu le-ar utiliza în timpul dezbaterii. Aceasta impune reprize de pregătire care să simuleze dezbaterea reală prin tehnica „jocului de rol". Fiecare membru al echipei își asumă pe rând rolul de oponent în vederea antrenării coechipierului. În același timp, fiecare echipă trebuie să-și concepă strategii generale de apărare și de respingere. Verificarea solidității argumentelor este un aspect fundamental. Argumentele trebuie să fie asemănătoare celor științifice și filosofice. Dacă un argument se bazează pe presupuneri sau se centrează pe evidențe, pot să apară implicații asemănătoare „efectelor perverse", când o presupunere rezonabilă despre un argument cauzal este un fapt real.

De cele mai multe ori în dezbateri sunt folosite atât argumentele deductive, cât și cele inductive. Primele sunt puternice prin natura lor; celelalte sunt incomplete și sunt mai des utilizate în dezbateri cu cazuri desprinse din sfera social-umanului. În dezbateri pot fi folosite modelele clasice ale deducției și inducției, inclusiv modelul silogismului aristotelic.

Dar fiind vorba de sfera social-umanului se recomandă cunoașterea aprofundată și utilizarea în dezbateri a modelului argumentativ al lui Stephen Toulmin. Conform lui Stephen Toulmin, silogismul clasic este o formă de raționament care strecoară presupuneri neverificate, adică premisele se dovedesc a nu fi prea solide pentru fundamentarea concluziei. Problema este și mai dificilă când silogismul nu se referă la fapte verificabile, ci la valori. În astfel de situații, concluzia este, în concepția lui Stephen Toulmin, o afirmație și, deci, un punct de plecare, nu unul final. Pentru a dovedi este nevoie de o justificare, de un principiu de bază care, la rândul lui, trebuie demonstrat. În modelul lui Stephen Toulmin, concluzia nu poate fi dovedită decât dacă și justificarea și temeiurile au fost dovedite. Acest model este compatibil cu problematica dezbaterii academice. Concluzia corespunde poziției participantului la dezbatere, fie în favoarea, fie împotriva moțiunii; justificarea corespunde criteriului, iar temeiurile corespund dovezilor aduse de participanți. În cadrul acestui model elevii vor înțelege mai bine cum se articulează părțile unui argument, cum să construiască argumentele, cum să le respingă. Fiecare echipă poate folosi și alte strategii de argumentare: prin analogie, prin exemplificare, cauzală, pe bază de aparențe etc. Ele sunt frecvent folosite în dezbateri, deoarece sunt convingătoare și chiar eficiente sub aspect retoric. Dar limitele lor le fac vulnerabile pentru un oponent cunoscător al subtilităților unor astfel de strategii. Când argumentele sunt corect concepute, participanții la dezbateri trebuie să găsească modalități eficiente de respingere a argumentelor deductive și inductive.

Sunt însă și situații în care se strecoară numeroase erori logice în argumentele concepute. Ne referim la erori precum generalizarea pripită, *post hoc ergo propter hoc*, *argumentum ad hominem*, argumentul autorității, *non sequitur*, panta alunecoasă, *petitio principii* etc. Elevilor care se pricep la erori de logică le va veni mai ușor să respingă argumentele oponenților lor. Este însă necesar ca acestea să fie cunoscute anticipat de ambele echipe printr-o pregătire logică serioasă. De altfel, modelul lui Stephen Toulmin și celelalte strategii de argumentare, împreună cu situațiile lor patologice (sofismele) au fost deja prezentate detaliat într-un alt context al acestei lucrări. Rămâne doar să precizăm că, pe baza acestor elemente minimale, participanții la dezbateri pot

identifica mai ușor punctele slabe în chiar propriile argumente și acționa în consecință pentru a-și îmbunătăți cazurile.

12.3. CONDIȚII SPECIFICE

Spre deosebire de alte tipuri sau formate de dezbateri, debate-ul în format Karl Popper presupune respectarea unor condiții specifice:

1. Într-o rundă de dezbateri există două echipe concurente, aflate în competiție. Fiecare echipă este formată din trei membri. O echipă susține moțiunea, cealaltă o respinge. Cele două echipe rămân în aceeași componență în fiecare rundă pe parcursul întregii competiții. Echipa va alterna doar pledarea părților, pe măsură ce competiția avansează. Fiecare participant la dezbateri se va manifesta individual, dar ei vor fi judecați după prestația echipei ca întreg. De aceea membrii echipei trebuie să conlucreze coerent atât pentru susținerea, cât și pentru respingerea moțiunii. Fiecare participant la dezbateri nu poate reuși decât dacă ascultă cu atenție și notează minuțios ce spun oponenții, inclusiv contraargumentele coechipierilor lui.

2. Spre deosebire de alte forme de dezbateri care adesea se desfășoară în jurul unor probleme formulate în termeni imprecişi, în cazul dezbaterii academice cazul în dispută, adică moțiunea, este clar precizat. Deoarece dezbaterea se axează pe disputa dintre valori sau principii, iar fiecare perspectivă are sens și validitate, atunci ea merită să fie susținută. Când două principii valide intră în conflict, se impune luarea unei decizii menite să fixeze care dintre ele este mai importantă. De aceea moțiunea trebuie bine formulată. În caz contrar dezbaterea își pierde rostul.

Debate-ul este de natură competitivă, spre deosebire de alte forme ale dezbaterii. Cei implicați trebuie să-și convingă ascultătorii și, nu în ultimul rând, moderatorul. Sensul pledării ambelor perspective de către fiecare echipă este formarea unei gândiri holistice, a capacității de înțelegere și evaluare corectă a propriilor idei, ca și a celeilalte poziții, astfel încât decizia să se fundamenteze pe informații pertinente și principii. Pledarea ambelor părți ale unei moțiuni determină participanții să admită că nu există un monopol asupra adevărului. Mai mult, participanții sunt

abilitați în spiritul unei raționale toleranțe, în sensul că schimbarea opiniei sau convingerilor contrare nu se poate realiza decât prin respingerea presupozițiilor pe care se întemeiază acea poziție. Chiar în situația în care se tinde să se dea câștig de cauză doar unei perspective, acest lucru impune o atentă analiză a tuturor celorlalte posibilități. Dacă moțiunea este formulată mai abstract, atunci participanții trebuie să reflecteze la sensul termenilor și al principiilor, la gradul aplicabilității acestora în situații similare. Dacă moțiunea este adevărată, ea are același atribut în toate situațiile de aplicabilitate; iar dacă moțiunea este falsă sau rău construită, atunci în toate situațiile va fi la fel.

O moțiune adevărată și abstractă îi va determina pe participanți să se concentreze asupra valorilor și principiilor care se află în spatele conflictelor. În acest fel debate în format Karl Popper reprezintă un exercițiu intelectual care îi pregătește pe dibateri să participe în viitor într-un mod justificat la dezbaterile existente într-o societate democratică.

3. Nicio dezbatere nu se lansează înainte de a fi minuțios pregătită de participanți împreună cu moderatorul lor. Aceasta implică:

a) Alegerea cazului și construirea corectă a moțiunii. Tehnica brainstorming-ului, tabelele de tip T sau diagramele Venn reprezintă pași preliminari pentru testarea validității moțiunii.

b) Necesitatea studierii tuturor pistelor legate de cazul în dezbatere. Aceasta înseamnă un plan de cercetare prealabil pentru coroborarea datelor suplimentare, a principiilor, a teoriilor necesare construirii cazului. Munca de cercetare pentru adoptarea unei strategii eficiente implică clarificarea interpretării anumitor principii, interacțiunea dintre acestea și modalitățile de a le transpune în practică. De aici necesitatea întocmirii unor fișe detaliate cu definiții ale termenilor, cu planuri de idei, cu argumente desprinse din lucrările de specialitate, cu dosare tematice și dosare cu citate. Desigur, dezbaterile nu depind de trimiterile făcute la autorități în domeniu, ci se decid pe baza solidității argumentelor avansate.

c) Însușirea corectă a strategiilor. În redactarea prealabilă a cazului, participanții la dezbateri trebuie să-și imagineze diferite strategii argumentative pentru a-și putea susține poziția, a preîntâmpina obiecțiile oponenților și a le specula punctele slabe. În acest sens, aspectele teoretice

sunt insuficiente, dacă participanții nu sunt exersați în numeroase exemplificări și în aplicarea diferitelor argumente și contraargumente pe cazuri similare.

4. Moderatorul are o dublă calitate: antrenor și arbitru. Adevărata menire a moderatorului este să înlesnească participanților dezvoltarea deprinderilor de gândire independentă. El nu trebuie să formuleze adevăruri livrești, ci să-i determine pe participanți să emită adevăruri noi. El trebuie să asculte, să pună întrebări, să ofere comentarii, să călăuzească discuțiile. Moderatorul trebuie să dezvolte la participanți spiritul critic, să elimine inhibițiile pentru opinii chiar contrare celor formulate de el însuși. Stabilirea unor atitudini morale acceptabile, crearea unui climat de respect între participanți și oferirea unui model de conduită personală sunt standardele comportamentale specifice unei activități de acest tip.

Implicarea în pregătirea fiecărei echipe și a fiecărui membru este o sarcină fundamentală. Inevitabil, moderatorul va cunoaște anticipat prestația fiecărui membru al echipelor. Din punct de vedere practic, moderatorul trebuie să arbitreze dezbaterile și să comenteze asupra prestației participanților. Numai în situații de concurs, moderatorul nu poate arbitra, conform unor reguli deja consfințite.

Din perspectiva de arbitru, moderatorul trebuie să țină seama de o serie de aspecte:

a) dezbaterea are drept scop să exploreze și să analizeze dispute importante în care există câte ceva de spus în favoarea fiecăreia dintre părți;

b) echipa câștigătoare va fi aceea cu cele mai importante idei și valori, susținute prin argumente convingătoare;

c) arbitrul este imparțial și nu joacă rolul unui expert sau al unui înțelept;

d) atenția trebuie să se limiteze asupra participanților la dezbatere și la ceea ce susțin aceștia;

e) nu există o formulă prestabilită pentru a arbitra o dezbatere;

f) decizia arbitrului trebuie să fie holistică;

g) motivarea deciziilor este o chestiune de echitate care implică o minuțioasă completare a fișelor de arbitraj;

h) arbitrul trebuie să decidă câştigătorul fiecărei runde şi să ofere motive pentru acestea. În plus, el trebuie să se asigure că runda este cronometrată corect şi că atmosfera din sală este pozitivă;

i) pe parcursul fiecărei runde arbitrul trebuie să exprime fiecărei echipe încurajare şi sprijin;

j) tăcerea arbitrului înseamnă aprobare;

k) motivele oferite pentru deciziile luate reprezintă cea mai importantă datorie a arbitrului.

5. Caracteristicile dezbaterii în format Karl Popper sunt similare în esenţă cu cele din societate, în sensul că participanţii trebuie să gândească analitic la probleme reale şi relevante, să înţeleagă şi să decidă asupra principiilor care fundamentează strategiile aflate în dispută.

Sub aspectul formei există însă multiple deosebiri. Dezbaterea academică are o structură, o restrângere a conflictului şi o decizie de tip competiţional. Ea diferă şi faţă de alte tipuri de dezbateri. De pildă, în alte formate de dezbateri echipa afirmatoare are obligaţia de a dovedi ceea ce susţine. În acest caz moţiunea este altfel formulată, constituindu-se pe conflictul dintre schimbare, care cade în sarcina echipei afirmatoare şi menţinerea poziţiei, care cade în sarcina echipei negatoare.

În formatul Karl Popper se alocă răspunderi egale echipelor aflate în dispută, deoarece chiar moţiunea impune ca fiecare dintre părţi să spună ceva constructiv. Aceasta înseamnă că sarcinile celor două echipe aflate în dezbatere sunt similare. Ambele echipe trebuie să prezinte cazuri cu motive care afirmă şi, respectiv, infirmă moţiunea; ambele echipe trebuie să respingă cazurile oponenţilor; ambele echipe trebuie să se apere împotriva acestor respingeri. Pentru ambele echipe nu este suficientă o simplă respingere a oponenţilor. Echipa câştigătoare trebuie să prezinte un caz propriu, suficient de convingător, care să încline balanţa în favoarea ei. Deci obligaţia de a dovedi ceea ce se susţine revine ambelor echipe.

Aşa cum s-a precizat deja, moţiunea în formatul Karl Popper este mult mai clar şi mai precis formulată. Schimbul de opinii se desfăşoară în cadrul unui format strict, diferit de alte tipuri de dezbateri. Există 10 secţiuni în formatul Karl Popper, fiecare cu rol bine precizat şi cu reguli clare. În acest sens oferim desfăşurătorul formatului dezbaterii academice.

Nr.	Secțiunea	Timpul alocat	Vorbitor
0	1	2	3
1.	Pledoarie constructivă afirmatoare	6 minute	Afirmator 1
2.	Prima chestionare încrucișată negatoare	3 minute	Negator 3 întreabă Afirmator 1 răspunde
3.	Pledoarie constructivă negatoare	6 minute	Negator 1
4.	Prima chestionare încrucișată afirmativă	3 minute	Afirmator 3 întreabă Negator 1 răspunde
5.	Prima pledoarie afirmativă de reconstrucție	5 minute	Afirmator 2
6.	A doua chestionare încrucișată negatoare	3 minute	Negator 1 întreabă Afirmator 2 răspunde
7.	Prima pledoarie negatoare de reconstrucție	5 minute	Negator 3
8.	A doua chestionare încrucișată afirmatoare	3 minute	Afirmator 1 întreabă Negator 2 răspunde
9.	A doua pledoarie afirmatoare de reconstrucție	5 minute	Afirmator 3
10.	A doua pledoarie negatoare de reconstrucție	5 minute	Negator 3

Din acest format rezultă următoarele aspecte:

a) argumentele fundamentale privitoare la moțiune sunt conținute în secțiunile 1 și 3, în cele două pledoarii constructive, câte una pentru susținere, respectiv, pentru respingere;

b) pledoariile de reconstrucție, câte două de fiecare echipă, au drept scop obiecțiile față de argumentele avansate de oponenți și apărarea propriilor argumente împotriva obiecțiilor avansate;

c) întrebările încrucișate, câte două de fiecare echipă, au rostul de a lămuri anumite neclarități ale argumentelor avansate și de a pune bazele pentru obiecțiile care vor fi ridicate în pledoariile de reconstrucție;

d) cele 10 secțiuni însumează 44 minute, câte 22 minute pentru fiecare echipă. Pentru pledoariile constructive și de reconstrucție sunt alocate 16 minute, iar pentru întrebările încrucișate 6 minute;

e) rolurile vorbitorilor, de afirmatori și de negatori, variază pentru fiecare membru al echipei. Vorbitorul 1 apare în trei secțiuni, cu o prezență totală de 12 minute: 6 minute de pledoarie, 3 minute de chestionare încrucișată în care răspunde la întrebări și 3 minute în care pune întrebări. Vorbitorul 2 și respectiv 3 apar în două secțiuni, cu o prezență care totalizează 8 minute pentru fiecare: 5 minute de pledoarie și 3 minute în care răspunde la întrebări;

f) în afară de secțiunile schițate, fiecare rundă include câte 8 minute oferite ca timp de pregătire. Fiecare echipă poate folosi acest timp în manieră proprie.

12.4. MODUL FORMAL DE DERULARE A DEZBATERII

În continuare vom prezenta pe scurt modul formal de derulare a pledoariilor și a chestionarelor încrucișate.

1. Pledoaria constructivă afirmatoare

Acest tip de pledoarie prezintă cazul afirmator în totalitate, adică motivele fundamentale care îi asigură valabilitatea. Sub aspectul formei pledoaria trebuie să fie clară, coerentă, să explice ceea ce își propune să susțină, ca și modalitatea în care intenționează să o facă. În acest scop se recomandă să fie redactată în întregime prin acordul celor trei membri ai echipei afirmatoare. Claritatea pledoariei este în funcție de argumentele avansate.

O echipă bine antrenată nu va înghesui prea multe argumente în cele 6 minute alocate, va omite argumentele mai slabe sau cel mult le va schița în pledoarie.

Etapele pledoariei:

a) Introducerea

Aceasta include o prezentare formală a moțiunii dezbătute. Se creează un context pentru moțiune și se sugerează importanța ei. Introducerea trebuie să fie scurtă și, eventual, să îmbrace forma unui citat semnificativ sau a unei anecdote. Primul vorbitor are obligația să se prezinte, după care îi prezintă și pe ceilalți doi membri ai echipei.

b) Definirea termenilor

Este vorba despre termenii-cheie ai moțiunii și de termenii neclari sau neobișnuiți. Definițiile de termeni trebuie să fie clare și construite cu un lexic obișnuit. Uneori definițiile pot fi citate dintr-un dicționar de specialitate. Definițiile au menirea să furnizeze temeiurile pentru o dezbatere echitabilă.

Desigur, și partea negatoare poate avansa, în secțiunea alocată ei, propriile definiții pentru termenii moțiunii. Dacă nu se folosește acest prerogativ, atunci rămân valabile definițiile propuse de afirmatori pe tot parcursul dezbaterii. Dacă se avansează însă definiții alternative, partea negatoare trebuie să-și motiveze decizia. Dar dezbaterea va cunoaște altă traiectorie, cu totul nereușită. În loc să urmeze o dezbatere orientată pe valori și problematici, se va dezbate steril între definiții contrare.

c) Prezentarea criteriului

Criteriul este principiul pe care echipa dorește să-l susțină. Pledoaria trebuie să justifice criteriul, să susțină valoarea prin care se fundamentează moțiunea. Toate argumentele invocate în caz trebuie să aibă legătură cu criteriul. Criteriul este standardul după care se va arbitra dezbaterea. De aceea criteriul trebuie clar formulat, explicat și susținut în raport cu contextul moțiunii. În anumite situații, criteriul este inclus în însuși felul în care este formulată moțiunea. Dar aceasta nu exclude prezentarea explicită a criteriului ca element distinct al pledoariei. În același timp, echipa afirmatoare trebuie să știe ce intenționează să dovedească, cum anume să acționeze și în ce mod criteriul este evaluat.

d) Argumentele

Este etapa prezentării propriu-zise a cazului. Toate argumentele avansate trebuie să aibă legătură cu principiul sau valoarea centrală formulată drept criteriu. Uneori, cazul poate fi redactat după modelul unui argument deductiv. Alteori, pot exista și alte tipuri de strategii argumentative. Se recomandă numerotarea argumentelor deoarece unii vorbitori le pot relua în pledoaria de încheiere. Mai mult, numerotarea lor este și un reper pentru arbitru, ca și pentru echipa negatoare. Pledoaria constructivă afirmatoare se încheie prin anunțarea disponibilității pentru chestionarea încrucișată, deci pentru următoarea rundă a dezbaterii.

2. Chestionarea încrucișată

Esența ei este schimbul de întrebări și răspunsuri. Cele patru secțiuni de chestionare încrucișată, câte două pentru fiecare echipă, pot constitui o modalitate de organizare a activității pentru runda următoare de dezbateri. Ideile prezentate în aceste secțiuni trebuie incluse în pledoariile ulterioare. Acest lucru necesită colaborare, cu atât mai mult cu cât vorbitorul care continuă dezbaterea este altul decât cel care pune întrebările.

Chestionarea încrucișată îndeplinește trei funcții:

a) permite clarificarea poziției adoptate de către oponenți. Participanții pot pretinde precizie și claritate pentru orice definiție sau argument vag sau neclar. În caz contrar, acestea nu pot fi respinse;

b) permite identificarea punctelor slabe din argumentele oponenților, deci evidențierea contradicțiilor și implicațiile acestora asupra cazului;

c) permite dreptul de a pune întrebări pentru a obține concesii generale în sprijinul propriului caz.

Modul de a interoga în cadrul secțiunilor de chestionare încrucișată include nu numai o bună pregătire prealabilă, ci și formarea unor abilități specifice:

a) întrebările trebuie astfel formulate, încât să producă răspunsuri clare și complete. Timpul necesar unui răspuns complet trebuie să fie rezonabil. Dacă răspunsul este prea simplu sau este în afara problemei, oponentul poate fi întrerupt. Dacă oponentul adresează el însuși o întrebare, vorbitorul care întreabă îl poate atenționa că echipa din care face parte are o secțiune ulterioară pentru aceasta;

b) întrebările trebuie să sugereze oponentului un răspuns la ceea ce s-a dorit. Una dintre tehnici este includerea alternativei în construcția întrebării adresate;

c) unele întrebări au scopul de a stabili problemele asupra cărora părțile sunt de acord. Răspunsul rezonabil nu poate fi decât unul singur. Alte întrebări se referă la aspecte controversate, la dezacorduri evidente;

d) întrebările sunt parțial generate de notițele de pe fișa de desfășurare a dezbaterii. Dar este o eroare să nu se țină cont de situația de moment, adică adresarea acelor întrebări care au menirea de a clarifica problema. Vorbitorul care pune întrebări trebuie să fie flexibil în astfel de situații, întrucât cel care răspunde urmărește să ofere afirmații neutre, care nu pot fi folosite împotriva sa. Sunt și situații când se evită un răspuns la obiect, indiferent de câte ori se repetă întrebarea. Se recomandă să se evidențieze starea de derută a oponentului și trecerea la următoarea întrebare. Tăcerea oponentului poate fi exploatată în pledoariile ulterioare;

e) întrebările profitabile sunt de regulă mai puține și cu un țel mai precis. Ele trebuie formulate clar, precis, succint și direct. Uneori, întrebările de tip analogic sunt productive. Ele pot furniza răspunsuri care includ recunoașteri vulnerabile din partea oponentului. Alteori, întrebările ipotetice pot avea același succes. Se recomandă însă ca întrebările de tip analogic sau ipotetic să nu fie forțate, greoaie sau exagerate;

f) cea mai importantă întrebare nu trebuie lăsată la urmă. Timpul alocat întrebărilor este doar de 3 minute. Pe de altă parte, dacă au fost epuizate întrebările într-un timp mai scurt, se poate încheia runda fără dificultate. Este însă o greșeală să se continue cu întrebări nepregătite și cu efect slab, numai pentru a epuiza timpul alocat. Impresia generală va fi nefavorabilă asupra întregii secțiuni și poate cauza prejudicii în rundele următoare.

La rândul său, modul de a răspunde implică anumite abilități:

a) participantul care răspunde trebuie să fie atent la întrebări și precaut în limitele rezonabilului, pentru a sesiza implicațiile subtile conținute de acestea și să nu fie determinat să facă observații care pot șubrezi cazul echipei din care face parte. În același timp, el trebuie să se gândească bine, să nu se precipite pentru a răspunde;

b) răspunsul oferit poate fi complet, dar nu mai mult decât cerința întrebării. Aceasta nu elimină adoptarea și a unei poziții ferme, deoarece

s-a intrat în dezbatere pentru susținerea unei anumite poziții și nu trebuie să se cedeze când ea este atacată. Nuanțarea răspunsurilor prin reafirmarea argumentului de o manieră care întărește poziția apărată este o tactică recomandabilă;

c) pentru întrebări construite ca alternative se recomandă un răspuns care sugerează a treia posibilitate, dar fără să creeze impresia de eschivă la întrebare. Este acceptabilă și respingerea analogiilor sau construcțiilor interogative ipotetice;

d) excluzând invocarea neînțelegerii doar pentru a evita un răspuns, este rezonabil să se solicite reformularea unor întrebări neclare sau neglijente;

e) refuzul de a răspunde lasă impresia unei poziții vulnerabile. Este eronată și poziția negativă la orice fel de întrebare, chiar conciliantă;

f) pe tot parcursul secțiunilor de chestionare încrucișată, cel care răspunde trebuie să ofere răspunsuri oneste.

3. Pledoaria constructivă negatoare și respingerea

Echipa negatoare are o dublă menire:

a) să expună cazul său împotriva moțiunii prin intermediul pledoariei constructive negatoare;

b) să atace cazul afirmator.

Partea constructivă a acestei pledoarii nu diferă fundamental de cea de tip afirmator. Din cauza timpului limitat, pledoaria va fi mai scurtă pentru a se acorda timp pentru respingere. Pentru echipa negatoare etapa respingerii este crucială. Nu există un algoritm pentru a conduce o respingere. Ea depinde și de ceea ce a susținut cealaltă parte. Indiferent de tactica pentru care se optează, respingerea trebuie să se încheie cu o concluzie solidă. Dacă echipa negatoare adoptă o strategie greșită sau nu reușește să identifice problemele-cheie prezentate de echipa afirmatoare, șansele de a câștiga dezbaterea sunt prea mici.

De regulă echipa negatoare urmărește să respingă cele trei niveluri pe care echipa afirmatoare le-a expus în prima secțiune: definițiile, criteriul și argumentele.

Conform regulilor formatului Karl Popper, definițiile afirmatorilor sunt considerate ca fiind acceptate dacă nu sunt atacate de echipa negatoare. Dar, în construirea cazurilor de către cele două echipe aflate în dispută,

rareori definițiile termenilor sunt identice. Dacă diferențele sunt minore, nu se recomandă atacul asupra definițiilor, ci concentrarea asupra celorlalte nivele. Situația ideală este atunci când definițiile sunt neutre și acceptabile pentru ambele echipe.

Există însă trei situații care trebuie explorate:

a) când diferențele sunt suficient de importante, încât se justifică un atac asupra definițiilor;

b) când definițiile afirmatorilor sunt prea limitate sau trunchiate, ceea ce justifică inițierea unui atac;

c) când cazul echipei negatoare se bazează pe o interpretare complet diferită dată moțiunii. Deși atacul se justifică, dezbaterea alunecă spre o nereușită, deoarece este lăsată în plan secund disputa între valori, între principii.

Dacă definițiile propuse de afirmatori nu sunt contestate, există posibilitatea unui atac asupra criteriilor. Sunt posibile trei tipuri de respingeri la acest nivel:

a) ambele echipe susțin criterii complet diferite. În această situa-ție, echipa negatoare își asumă o dublă obligație. Pe de o parte, trebuie să pledeze împotriva criteriului susținut de echipa afirmatoare, iar pe de altă parte, trebuie să pledeze împotriva argumentelor care susțin criteriul respectiv;

b) ambele echipe susțin același criteriu doar la nivel de formulare. Diferența constă în ceea ce privește definirea și înțelesul respectivei valori;

c) ambele echipe sunt de acord asupra criteriului și a înțelesului acestuia. Diferența privește evaluarea acelei valori, cât și modalitatea de promovare maximă a acesteia. În această variantă, disputa va implica și argumentele de susținere.

Echipa negatoare poate opta să nu angajeze disputa nici la nivelul definițiilor și nici la nivelul criteriului. Dar nu poate evita încleștarea la nivelul argumentelor. Aici este terenul unei dezbateri reușite. Conform regulilor, partea afirmatoare trebuie să-și numeroteze argumentele pe măsură ce le prezintă; partea negatoare trebuie să le respingă punct cu punct. Argumentele pot fi respinse în diverse moduri:

a) pe temeiul că sunt „virusate“ cu erori de logică;

b) pe motivul că nu sunt susținute cu date corecte sau relevante;

c) pe considerentul că sunt forțate sau cauzatoare de prejudicii;

d) pe sesizarea faptului că sunt incompatibile cu alte argumente ori afirmații făcute pe timpul chestionării încrucișate.

Indiferent de măsurile de respingere pe care le poate decide echipa negatoare, se așteaptă ca ea să răspundă cât mai complet cazu-lui afirmator la acest moment al rundei. Obiecții complet noi nu sunt permise în rundele ulterioare.

4. Respingerea și reconstrucția afirmatoare

Vorbitorul afirmator va avea o dublă obligație: a respingerii și a reconstrucției. Desigur, obligația poate să crească în funcție de numărul diverselor niveluri de conflict. Respingerea trebuie însă să aibă prioritate. Tactica ofensivei, atacul poziției oponentului este parte componentă a celei de-a doua pledoarii afirmatoare.

Structura respingerii va fi aceeași cu aceea a primei pledoarii negatoare. Echipa afirmatoare trebuie să ofere toate obiecțiile pe care le are față de cazul negator, întrucât ea nu mai poate introduce ulterior obiecții noi.

Tehnicile de respingere sunt similare cu cele utilizate de echipa negatoare. Sarcina fundamentală este aceea de a răspunde la atacul întreprins de echipa negatoare în prima ei pledoarie.

Reconstrucția reprezintă o tactică aparent defensivă. Dacă poziția a fost atacată de către oponent, atunci, prin reconstrucție, se încearcă restabilirea validității poziției inițiale. O reconstrucție eficientă nu constă într-o repetare a cazului afirmator din prima secțiune, ci reprezintă respingerea unei respingeri. Vorbitorul trebuie să se refere la fiecare dintre argumentele pe care oponentul le-a adus împotriva cazului său.

Tehnicile folosite în reconstrucție nu diferă radical de cele folosite în respingere. Evidențierea eventualelor erori de logică, presupuneri nefondate, dovezi insuficiente sau diferitele incompatibilități trebuie relevate în vederea respingerii oponentului. O reconstrucție reușită redă validitatea cazului originar prin demonstrarea faptului că respingerea a fost inechitabilă, neadevărată sau fără obiect. Cu cât negatorul și-a extins nivelele de atac, cu atât vorbitorul afirmator are mai mult de reconstruit în pledoaria sa. Aceasta îl obligă să atace într-o manieră similară. Vorbitorul afirmator trebuie să prezinte toate obiecțiile sale față de cazul

negator. El nu mai poate prezenta noi obiecții în penultima secțiune a rundei.

Dar sarcina de a reconstrui nu este limitată doar la această rundă. O altă ocazie i se oferă când vorbitorul negator va reconstrui după respingerile aduse de echipa afirmatoare.

Vorbitorul afirmator va trebui să încerce în această rundă direcțiile majore spre care se îndreaptă dezbaterea, cu atât mai mult cu cât ambele echipe și-au stabilit deja pozițiile de bază. Este momentul unui rezumat al deosebirilor fundamentale și al încercării de a stabili strategia și tactica rundelor următoare.

5. Pledoariile sumative

Pe măsură ce dezbaterile se îndreaptă spre final, disputa devine tot mai evidentă. În ultimele trei runde regăsim schimbul dintre respingere și reconstrucție. Uneori acest schimb poate semăna cu o dispută sterilă. Pentru a se evita acest lucru trebuie identificate ariile de conflict, în special conflictul cu valoarea cea mai mare: aceea de la începutul disputei, în urma chestionarelor încrucișate și respingerilor, sau apărută spre finalul dezbaterilor.

Niciuna din părți nu mai poate elabora noi modalități de argumentare. Sarcina supremă este încercarea de a reduce disputa la cea mai simplă formulare posibilă.

Pledoariile finale se impun prin puterea de analiză. Cu această ocazie se pot invoca punctele slabe identificate la oponenți. De pildă, că nu s-a respins un argument, că nu s-a reconstruit după o respingere etc. Este însă datoria moderatorului-arbitru să evidențieze cu precizie, conform foii de arbitraj, ce anume s-a respins și dacă respingerea a fost sau nu eficientă. Verdictul final nu se bazează pe considerente de natură tehnică, ci pe puterea de analiză a echipei. Ultimii vorbitori trebuie să fie în stare să identifice cele mai importante idei care au fost discutate și disputate și tot ei trebuie să fie capabili să-și motiveze mai convingător poziția. Să presupunem că echipa negatoare nu s-a preocupat să reconstruiască un argument după o respingere afirmatoare. La prima vedere este un punct câștigat pentru oponenți. Dar ultimul vorbitor motivează că acest aspect nu l-au considerat hotărâtor asupra dezbaterii în ansamblu. În schimb el demonstrează lipsa de obiect sau vaguitatea criteriului afirmator. Este

limpede că, odată criteriul discreditat, cazul în întregimea sa nu are nicio valoare, chiar dacă argumentele luate individual sunt adevărate. Moderatorul-arbitru trebuie să cântărească cu precizie pledoaria finală a vorbitorului negator și să considere disputa câștigată de echipa din care *acesta face parte.*

La sfârșitul unei dezbateri academice în format Karl Popper câștigul cel mai de preț este formarea deprinderilor de gândire analitică:

– de a raționa critic;
– de a separa informația relevantă de cea irelevantă;
– de a identifica și de a circumscrie problema;
– de a evalua cauzele și efectele posibile;
– de a surprinde aspectele invariante și variabilele unei probleme;
– de a separa faptele de opinii;
– de a argumenta în registre strategice diferite;
– de a fi creativ în rezolvarea de probleme;
– de a evalua dovezile;
– de a folosi diverse procedee și tehnici creative;
– de a evalua propriul proces de gândire;
– de a lucra în echipă etc.

Echipele combatante ca și spectatorii, foști sau viitori participanți la astfel de dispute, au șansa formării unor competențe intelectuale de rang înalt. Dar există și o sumă de alte motive care pledează în favoarea unor astfel de dezbateri, deoarece conduc la formarea unor deprinderi care pot fi utile în actuala sau viitoarea carieră profesională și personală.

BIBLIOGRAFIE SELECTIVĂ

1. Aristotel, *Topica*, în „Organon“ vol. II, Editura IRI, București,,1998
2. Aristotel, *Respingerile sofistice*, în „Organon“ vol. II, Editura IRI, București,1998
3. J. L. Austin, *Cum să faci lucruri cu vorbe*, (traducere din limba engleză), Editura Paralela 45, Pitești, 2003
4. Petre Botezatu, *Erotetica — logica întrebărilor (principii și aplicații),)*, în „Logica interogativă și aplicațiile ei“, (Selecția textelor, traducerea, studiu introductiv, note și bibliografie de Constantin Grecu), Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1982.
5. Paola Cantù, Italo Testa, *Teorie dell'argomentazione. Un'introduzione alle logiche del dialogo*, Paravia Bruno Mondadori Editori, Milano, 2006
6. Vicenzo Lo Cascio, *Gramatica argumentării. Strategii și structuri*, (traducere din limba italiană), Editura Meteora Press, București, 2002
7. Aurel M. Cazacu, *Logica fără profesor*, Editura Humanitas Educațional, București, 1998
8. Teodor Dima, *Explicație și înțelegere*, vol. I — Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1980, vol. II — Editura Grafix, Iași, 1994
9. William Driscoll, *Manual de dezbateri academice. Comunicare. Retorică. Oratorie*, (traducere și adaptare din limba engleză), Editura Polirom, Iași, 2002
10. Ewa Drozda-Senkowska, *Capcanele raționamentului*, (traducere din limba engleză), Editura Polirom, Iași, 1988
11. Oswald Ducrot, Jean-Marie Schaeffer, *Noul dicționar al științelor limbajului*, Editura Babel, București, 1996
12. Jon Elster, *Argomentare e negoziare*, (traducere din limba engleză), Paravia Bruno Mondadori Editori, Milano, 2005
13. William Empson, *Șapte tipuri de ambiguitate*, (traducere din limba engleză), Editura Univers, București, 1981
14. Alec Fisher, *The Logic of Real Arguments*, Cambridge University Press, Cambridge, 1988

15. Constantin Grecu, *Structura și funcțiile logicii interogative (Studiu introductiv)*, în „Logica interogativă și aplicațiile ei", (Selecția textelor, traducerea, studiu introductiv, note și bibliografie de Constantin Grecu), Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1982
16. Andrei Marga, *Raționalitate, comunicare, argumentare*, Editura Dacia, Cluj-Napoca, 1991
17. Andrei Marga, *Introducere în teoria argumentării și metodologie*, Editura Presa Universitară Clujeană, 2004
18. Gheorghe Mihai, *Psiho-logica argumentării dialogale*, Editura Academiei, București, 1987
19. Gheorghe Mihai, Ștefan Papaghiuc, *Încercări asupra argumentării*, Editura Junimea, Iași, 1985
20. Eugen Năstășel, Ioana Ursu, *Argumentul sau despre cuvântul bine gândit*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1980
21. Chaïm Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, Presses Universitaires de France, Paris, 1958
22. Sir David Ross, *Aristotel*, (traducere din limba engleză), Editura Humanitas, București, 1998
23. Daniela Rovența-Frumușani, *Introducere în teoria argumentării*, Editura Universității din București, 1994
24. Daniela Rovența-Frumușani, *Argumentarea. Modele și strategii*, Editura All, București, 2000
25. Karyn C. Rybacki, Donald J. Rybacki, *O introducere în arta argumentării. Pledarea și respingerea argumentelor*, (traducere din limba engleză), Editura Polirom, Iași, 2004
26. Karyn C. Rybacki, Donald J. Rybacki, *Arta argumentării. Manualul profesorului și compendiu de texte*, (traducere din limba engleză), Editura Polirom, Iași, 2005
27. Constantin Sălăvăstru, *Modele argumentative în discursul educațional*, Editura Academiei Române, București, 1996
28. Constantin Sălăvăstru, *Critica raționalității discursive. O interpretare problematologică a discursului filosofic*, Editura Polirom, Iași, 2001
29. Constantin Sălăvăstru, *Teoria și practica argumentării*, Editura Polirom, Iași, 2003
30. Silvia Săvulescu, *Retorică și teoria argumentării*, Editura SNSPA, București, 2001
31. Drăgan Stoianovici, *Argumentare și gândire critică*, Editura Universității din București, 2005

32. Drăgan Stoianovici, *Exercițiul argumentării și reflecții despre argumentare la patru renumiți logicieni*, în „Revista de filosofie“, Tomul LII, nr. 3-4, mai-august, București, 2005, pp. 535-548
33. Ion Tănăsescu (editor), *Argumentul ontologic. Aspecte tradiționale și interpretări moderne*, (Lucrările colocviului desfășurat la Institutul de Filosofie și Psihologie al Academiei Române pe data de 22 martie 2002), Editura Pelican, Giurgiu, 2004
34. Stephen Toulmin, *The Uses of Argument*, Updates Edition, Cambridge University Press, Cambridge, Reprinted 2006
35. Mariana Tuțescu, *L'Argumentation. Introduction à l'étude du discours*, Deuxième édition revue, Editura Universității din București, 2005
36. George Vignaux, *L'argumentation. Essai d'une logique discursive*, Droz, Geneve, 1976
37. Douglas Walton, *Fundamentals of Critical Argumentation*, series „Critical Reasoning and Argumentation“, Cambridge University Press, Cambridge, 2006
38. Nigel Warburton, *Cum să gândim corect și eficient*, (traducere din limba engleză), Editura Trei, București, 1999